

# فن التعامل مع الشباب

دليلك في إعداد وإدارة جيل جديد



محمد فتحي  
خبير إداري





# فن التعامل مع الشباب

دليلك في إعداد وإدارة جيل جديد

تأليف

محمد فتحي

خبير إداري

جميع الحقوق محفوظة

الطبعة الأولى للناس

١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م

رقم الإيداع: ٢٠٠٨/١٨٩٧

الترقيم الدولي: I.S.B.N.

978-977-456-016-3

دار الأندلس الجديدة للنشر والتوزيع

١٨ شارع مطر - أحمد حلمي - شبرا مصر - ت. ٠١٠٦٨١٣٥

[newandalus@hotmail.com](mailto:newandalus@hotmail.com)



## المحتويات

الموضوع	الصفحة
- المحتويات	٣
- مقدمة	٥
- باب الفشل مفتوح (لماذا الشباب في أزمة دائمة؟)	٧
- أيها الشباب .. من أنتم؟	٢٩
- رسولك إلى الشباب	٦٩
● في المدارس	٧٣
● في الأحياء	٨١
● في شبكة الإنترنت	٨٤
● مع شباب وفتيات أسرتك وعائلتك	٨٩
● في مكان العمل	٩١
● في المعسكرات الشبابية	١٠٤
● في الأسفار الخارجية	١١٠
● في مكتب شباب المستقبل	١١٦
● في المهرجانات الرياضية	١١٩

- فى أندية العلوم والتكنولوجيا وتكنولوجيا المعلومات ..... ١٢٢
- فنون ومهارات لإدارة الشباب ..... ١٢٩
- إكساب الشباب القيم ..... ١٣٢
- تصحيح الأخطاء للشباب ..... ١٤٤
- تحديد الأهداف للشباب باستخدام الأسئلة ..... ١٥٠
- إكتشاف قابيل وهابيل والتعامل معهم ..... ١٥٩
- تغيير الأنماط الشبابية المخالفة للعمل المطلوب ..... ١٦٨
- توصيل مفهوم العمل المؤسسى لدى الشباب ..... ١٩٦
- المراجع ..... ٢٠٥

## مقدمة

«العقول الكبيرة لها أهداف والعقول الصغيرة لها رغبات»

■ هذا هو بيت القصيد، ماذا نريد؟

■ بلد صالح، نمو متواصل ومستديم

■ تقدم يليق بوطن عريق عراقه آلاف السنين

■ سعادة وألفة ومودة بين كل الناس داخل هذا الوطن ويتعدى كل الحدود لكل الأوطان تلك هي أهداف العقول الكبيرة.

والبدائية ابتغاء جيل جديد ليس به صفات العجز والهوان الذي أصبح منا وأصبحنا منه.

جيل جديد لا يكتفى من الإسلام بصلاة وصيام وحوقلة أو استرجاع.

وإنما جيل يغلى صدره على المقدسات ويذوب قلبه آسى على كل ضعف فى القلوب وهى مازالت على قيد الحياة.

• جيل .. لا يضيع عمره هباءً ويتحول إلى قوة دافعة للعمل.

• جيل .. لا يستسلم ويعمل على التكامل والشمول.

• جيل .. يسعى إلى التأكيد على القيم والإعتدال والتوازن.

• جيل .. صاحب إيجابية وبناء.

- جيل .. صاحب تميز واستقلال.
- جيل .. يؤمن أن التقدم ليس في السرعة وإنما في الاتجاه.
- إذا كان ما تريده هو الأهداف وليس الرغبات.
- فكلمعنا نصنع هذا الجيل ونعده إعداداً وإدارة صالحة لهذا الزمان.
- كلمعنا نصنع جيل النصر، جيل الشباب.
- وليكن كلنا شباب



**باب الفضل مفتوح**

**لماذا الشباب فى أزمة دائمة؟**







## باب الفشل مفتوح (لماذا الشباب في أزمة دائمة؟)

الشباب محط كل اهتمام  
الشباب قضية كبرى يجب أن نرفع شعارها ونتحدث عنها، ونملا بها مجالسنا.  
بناء الشباب أهم من بناء الجسور وأهم من تعبيد الطرق، وأهم من تشييد  
العمارات الشاهقة. فلا قيمة لهذه الأشياء كلها في ظل غياب الشباب.

### فأى قيمة لوطن بلا شباب

كلام، أحاديث، خطب طويلة...  
ولكن الفعل أن شبابنا في واد ومن يتكلم ويتحدث عنهم في واد آخر .  
والنتيجة: فشل دائم وبسهولة لا يمكن تخيلها.  
أزمات متلاحقة وسريعة..

ولا أحد يسأل عن أسباب هذا الفشل ولا عن الأزمات الدائمة، فقط  
يتساءلون:

### لماذا تغير شبابنا عن ذي قبل؟

في كل شيء تغيير، ملابس، هيئة، جسد، سلوك،....  
والحسرة تملأ قلوب الأمهات والآباء والمعلمين والمهتمين بكل ما هو صالح  
للجميع.



الجميع يتساءلون :

■ أين الإيمان؟

■ أين الإخلاص؟

■ أين الحماس؟

■ أين العمل الدؤوب؟

■ أين العزم؟

■ أين الشباب؟

والإجابة : غير موجود، من : الشباب .

**لماذا غير موجود؟**

لا أحد يريد أن يجتهد ليتحرى عن الأسباب : لماذا يفعل الشباب ذلك؟

يفعل الشباب ذلك لأنه :

**١- يفتقد الهدف والغاية،**

لمن ينتمى هذا الشباب ؟ لامة الإسلام .

أمة الإسلام التى هى أمة الله وحاملة رسالته إلى العالمين بدءاً من جيل الصحابة والتابعين، ونهاية بمن يجاهدون الدجال مع عيسى ابن مريم من المؤمنين الموحدين .

ولقد كان أول أسباب الفشل والضياع الذى أصاب أمتنا وضيع شبابها وشتت أهدافهم هو ضياع الهدف والغاية اللذين من أجلهما برزت هذه الأمة إلى الوجود .



فكانت أمة عقيدة، أمة دعوة، أمة إيمان ..

فإن لم تعد كذلك فماذا سيكون شبابها بعد انتكاستها؟

كان للعرب دورهم الفريد في نصر الدين فتحملوا البلاء العظيم لحمل الرسالة ونشر الإسلام فكان لهم هدف أسمى وغاية عظيمة.

ولكن الهدف تغير والغاية تبدلت ..

فأصبحت أهدافاً دنيوية ضد الدين وهزيمة في نفس الوقت وغايات تافهة، تحولت الأمة إلى أمم وتقسمت إلى بلاد ودويلات صغيرة.

أصبح الحكم ضعيفاً وهمه كله في كل دويلة أن يحمي كرسيه ونسي قوله تعالى : ﴿ كُنْتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَتُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ ﴾ [آل عمران : ١١٠]

وبالتبعية أصبح الناس على دين ملوكهم ..

فأصبحت غاية الحكام هي غاية الشعوب والأفراد وبالتالي شباب الأمة.

وأصبحت الأهداف كما هي هزيمة للكبار أكثر هزلاً للصغار : شباب الأمة.

### **فضاع الهدف والغاية**

### **وضاع معها الشباب**

**٢- يعيش في أزمة ثقة مع المجتمع الذي يعيش فيه،**

انظر إلى المجتمع الذي يعيش فيه الشباب ..

يعانى من أزمة الثقة .

غياب الثقة داخل المجتمع .

هناك أزمة ثقة بين الحاكم والمحكوم، تبادل المخاوف، الشك، الظن، عدم الثقة .

هناك أزمة ثقة بين الطالب والمدرس .

هناك أزمة ثقة بين الناصح والمنصوح .

هناك أزمة ثقة بين جيل الشباب والشيوخ، بين الرجل والمرأة .

هناك أزمة ثقة بين المدير والموظف .

طوائف شتى، فرق مختلفة، طبقات متناحرة، لا يثق بعضها ببعض، ولا

يتعاون بعضها مع بعض .

والنتيجة : تعطيل المهارات، الكفايات، قدرات الأفراد .

والنتيجة : أزمة ثقة تكبل الفرد عن الإبداع والإنتاج والاجتهاد والتعاون .

والنتيجة : البحث عن عيوب الإنسان وإن لم نجدها نصطنعها ونختلقها .

وفى النهاية : فساد عريض فى المجتمع الذى يعيش فيه الشباب فينفصل عن

مجتمعه ويقع معه فى أزمة فيظل على الهامش فى كل شىء .

### ٣- يفتقد القدوة،

القدوة لا يمكن أن تتحقق إلا بالتربية .

ولم يعد هناك تربية وبالتالي لا توجد قدوة .



فبمن يقتدى الشباب؟

القدوة لابد أن تكون حية.

والقدوة الحية هى أصل التربية والسلوك.

فاين القدوة فى المنزل عند الأب بالنسبة للولد؟ أو عند الأم بالنسبة للبنات؟

وأين القدوة فى الإعلام؟ فالإعلام قد يقدم الفنان على أنه قدوة!

أو يقدم اللاعب على أنه قدوة، أو يقدم الوجيه والثرى على أنه قدوة أو شخصية عامة ثم تقع المفاجأة.

فالأب سارق كاذب لدى ابنه!

والفنان متورط فى أعمال ضد الدين وضد الآداب العامة!

واللاعب تراه على الشاشات الفضائية وهو يسب ويلعن الجهاز الفنى بل وتراه فى البساط الأخضر وهو يقوم بأعمال يتم محاسبته قانوناً عليها!

والوجيه الثرى والشخصية العامة قابع الآن خلف القضبان بتهمة الفساد وأخذ الأموال من البنوك وإنفاقها على الملذات الحرام منها قبل الحلال.

والنتيجة فراغ الساحة من القدوة لدى الشباب، وتنازع الفرد بين أكثر من نمط من الأنماط السيئة فهو فى ذهنه فلان وفلان وفلان.

وكل هؤلاء ليسوا أهلاً لأن يكونوا قدوة حسنة وغاب عنه أولئك الرجال الأفاضل فعاش وحيداً.

#### ٤- يقتقد الحافظ:

إذا سألت شاباً ماذا سوف تفعل بعد أن تنتهي حياتك التعليمية؟  
ماذا في نيته أن يعمل: طبيباً كوالده، مهندساً كوالدته، مزارعاً مثل جده، ...  
يكون الرد منه: لا أعرف!

أى أنه تعلم وتخرج لكي ينجح دون أن يفكر في قيمة جدوى هذا العمل  
الذى تعلمه سنوات طويلة بأموال كثيرة وعذاب والديه، طاقة بلا هدف، صاروخ  
بلا عقل يوجهه.

أين الحافظ الذى يجعله يشعر بنفسه، وأن يعمل وأن يضحى وأن يبذل ويشارك  
في بناء ما هو صالح. نسينا تماماً أن في شريعة الله أولاً: الأجر والثواب ﴿فَمَنْ  
يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ﴾ (٧) وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ ﴿ [الزلزلة: ٧، ٨].

هذا من الخوافز، الأجر عند الله للأعمال الصالحة والعقوبة عنده للأعمال  
السيئة.

أين الحافظ وأنت ترى أن أقدام اللاعبين أعز عند الناس من رؤوس العلماء.

لاحافظ يدعو للعمل، إلى التضحية، إلى البذل.

لاحافظ للعلماء والمبدعين.

لاحافظ للمربين والمدرسين والمجتهدين.

لاحافظ للمخترعين والباحثين.

لاحافظ لأى صاحب موهبة حققة.



لا تميز لدينا بين المبدع والخامل أو النائم.

**فلماذا أتعب وأجتهد؟**

بل لابد من الشعور بالكبت والانطواء والعزلة والنكوص وعدم التأقلم مع المجتمع. ليس هذا فحسب بل محاربة هذا المجتمع.

ومزيد من الكراهية والبغضاء بين أفراد.

**٥- يعيش أزمة الكفاءة،**

المحسوبية، الطبقية، التمييز القبلي بين الناس أو التمييز العنصري.

عدم جعل المعيار في التقويم والتقديم والتوظيف والرعاية هو المعيار الشرعي

﴿إِنْ خَيْرٌ مِنْ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيَّ الْأَمِينُ﴾ [القصص : ٢٦]

حيث إن القوة والأمانة هي القوة في الدين، والقوة في العلم، والقوة في الخلق والإتقان والأمانة والنتيجة : أزمة كفاءة.

إبعاد الجادين والمصلحين الصادقين لصالح الأقرباء والأصدقاء.

والنتيجة : إهدار ثروات عظيمة التي على رأسها الشباب.

فتضيع الأمانة بإيكاها إلى غير أهلها.

**فلماذا يهتم إذن الشباب بكفاءته ودعمها بكافة السبل.**

**٦- يعيش أزمة تدين،**

يحيا الشباب في أزمة غياب مراقبة الله عز وجل وغياب الخوف من لقائه؛

فكيف يضبط المعيار والميزان في نفسه بحيث يجعله يقبل على الخير طواعية

ويعرض عن الشر طواعية .. انظر إلى نبي الله «يوسف» عليه السلام - وكان شاباً- وقد تيسرت له كل الأسباب في بيت امرأة العزيز وهي سيدة البيت وقد أغلقت الباب وفي خلوة وقالت له: ﴿هَيْتَ لَكَ﴾

فقال لها: ﴿مَعَاذَ اللَّهِ إِنَّهُ رَبِّي أَحْسَنَ مَثْوَايَ إِنَّهُ لَا يُفْلِحُ الظَّالِمُونَ﴾ [يوسف: ٢٣].

فهذا هو الأمر العظيم، الخوف من الله والتدين الذي يجعل الشباب يعرض عن الحرام حتى ولو كان في متناول يده ويفعل الطاعة والخير حتى ولو كان فيه حتفه. وبالتالي إن لم يكن هذا موجوداً فستجد المسئول الذي يفرط في عمله .. والمعلم الذي يهمل واجبه ..

والطالب الذي لا يعتنى بمستقبله ..

والأب الذي لا يكون راعياً لمنزله ولأسرته ولولده ..

كل هؤلاء فرطوا وما فرطوا إلا بسبب ضعف التدين.

فتجد جفافاً في الروح وعدم إشراق في القلب أو توقده.

وتجد إيماناً بالماديات وكأنها كل شيء في الحياة.

فإذا ما تحدثت عن التقى والهدى والعفاف والغنى تجد من يلوى رأسه وكأنه لا يؤمن بذلك، وإنما يؤمن فقط بالحسابات والدراسات الاستشارية والأمور المبنية على أمور علمية لها نتائج.

والنتيجة: اضمحلال النية الصادقة في العمل، فلا يرى ولا يعمل الرجل إلا ما فيه مصلحة دنيوية عاجلة.

---



والنتيجة : سماع الأوامر ثم مخالفتها، سماع النواهي ثم إتيانها.

والنتيجة : نسيان حقوق الله تعالى كلها، ونسيان حقوق العباد بل والجور عليها وعلى نفسه أيضاً.

#### ٧- يرى بنا الأخطاء التالية:

– لا ندرك مشكلاتنا بشكل صحيح وننكر وجودها أحياناً، ونرى أحياناً أنه ليس بالإمكان أبدع مما كان، وكل أمورنا مبنية على الكمال والتمام، ليس لدينا إحساس بحجم الفارق بيننا وبين غيرنا، والبعض منا يرغبون في الركود وعدم التجديد والرضا بالواقع.

– حل المشكلات عن طريق الأساليب العقيمة مثل الجدل والتراشق بالألفاظ والتعصب والتحيز الواضح لفكرة معينة، أو استيراد الحلول الجاهزة أحياناً، أو ترك المشكلة ونعتقد أن الزمن كفيل بحلها أو إلغاء الأسباب والنتائج أو إلقاء المسؤولية على الآخرين وانتظار الحل منهم، أو التعامل مع المشكلات بالعواطف، كل ذلك يسكن الألم أحياناً ولكنه لا يوقف النزيف على المدى الطويل.

– عدم الإيمان بوجود المصارحة والمناصحة فيما بيننا وعدم الوضوح والمكاشفة في تعاملنا مع واقعنا، وعدم مناقشة أمرنا ومشكلاتنا بصورة صحيحة، وذلك لأننا نرغب أحياناً كما نظن في عدم الإثارة أو اتقاء الفتنة.

– ضيق الأفق أو التعصب للمألوف والعادات والانطلاق من بعض المسلمات والبديهيات الخاصة التي ليس لها سند شرعى ولا عقلى.

– التركيز على الأخطاء والانحرافات.

– الإغراق في الشكل على حساب المضمون أو في الكم على حساب الكيف.

– الانشغال الدائم عنهم.

#### ٨- يعيش عيشة الجبناء:

« فلا نامت أعين الجبناء » مقولة قيلت ونعيش على تاريخها، فنحن نفرس الخوف في نفوس شبابنا، الخوف من كل شيء، نحرمهم من التجارب ومن المحاولات بحجة أن هذا قد يودي بحياتهم.

فيخاف من الشجاعة فيصبح جباناً.

ويخاف من الفشل فلا ينجح.

ويخاف من الخطأ فلا يعمل الصواب أبداً

كل المناطق محرمة والسلامة لا يعدلها شيء.

ثم نعود لنتساءل: أين نجد مثل نبي الله موسى عليه السلام – وكان شاباً – يقف أمام طاغية مثاله متعجب كفرعون.

– أين نجد رجلاً كنبينا محمد ﷺ يجمع قومه وفيهم أبولهب وأبوجهل وعتبة وشيبة وأمية بن خلف والملا من المستكبرين فيقف بين أيديهم منذراً محذراً.

– أين نجد فتى في مقتبل العمر مثل نبي الله إبراهيم الخليل عليه السلام يحطم الأصنام ثم يقول لقومه وعلى رأسهم النمرود الطاغية الأكبر ﴿ أَفَإِلَٰهُكُمْ وَلِمَا تَعْبُدُونَ مِن دُونِ اللَّهِ ﴾ [الأنبياء: ٦٧].

فإن كان هؤلاء أنبياء فأين نجد شجاعة مثل:



- الإمام أحمد بن حنبل حين وقف يقارع الظالمين في مسألة خلق القرآن .
- الإمام ابن تيمية حين صبر وجهر بكلمة الحق وتحمل الأذى في سبيلها، فسجن وضرب .

الشجاعة قوة في القلب تجعل صاحبها لا يستوحش من الطريق ولا ينفر من الوحدة ولا يتخلى عن الحق مهما كلفته التضحيات ولا يجمال أو يحابي أو ينافق أو يداهن .

فنعيش عيشة الجبناء ثم نعود لتساءل وفي براءة : لماذا يفعل الشباب ذلك ؟ .

#### ٩- يتعرض لغزو فكري وثقافي دائم:

يعيش العالم اليوم وكأنه قرية واحدة، فما يقع في أقصى الأرض من أحداث يتأثر بها من يعيش في أديانها، وما يبتدع من لباس أو زينة أو عادة أو فكر أو عقيدة ينتقل في وقت قصير ليعم شرق الأرض وغربها، وذلك عبر وسائل ومنافذ لا يكاد يخلو منها قطر اليوم أو بلد، فالمحطات الفضائية والتليفزيون والراديو والشريط المسجل .. مرثياً ومسموعاً .. الصحيفة والكتاب والمؤتمرات .. إلى غير ذلك، وكل ذلك جعل الناس تتأثر ببعض وينقل بعضهم عن بعض، وبالتالي نحتاج إلى حماية وجهود هائلة ليس للمنع وإغلاق المنافذ ولكن للتوجيه والبيان والإرشاد والرد على الشبهات والأفكار الواردة والعقائد المسمومة، ولكن .. لا نمتلك أمام هذا الغزو الثقافي والإعلامي من وسائل القوة إلا اليسير وبالتبعية ضياع الشباب وضياع غيرهم .

والنتيجة : سلوكيات غريبة من الشباب فنجد :

الفوضى في حياة الشباب .. أمر أساسي .

ماذا نعلم؟

اختلاط الأمور بعضها ببعض .

لا هدف محدد ولا عمل متقن .

يبدأ في العمل ثم يتركه، ويشعر في هذا الأمر ولا يتمه ويسير في هذا الطريق ثم يتحول عنه، وهكذا دواليك وبالتالي :

ضياع الأوقات والطاقات .

الفشل المحقق .

الفنور والانقطاع .

ويكون من صور الفوضى في حياة الشباب :

- الفوضى في طلب العلم .

- العشوائية في تعلم العلم .

- الفوضوية في التعامل مع الأوقات حيث :

\* إعطاء العمل البسيط فوق ما يستحق من الجهد والوقت .

\* تضييع الساعات الطوال دون عمل .

\* تراكم أكثر من عمل في وقت واحد .

\* قتل الأوقات في أمور تافهة .

\* الخطوات اليومية تمضى بلا تخطيط .

\* الفوضوية فى الصحبة والزيارة .

– الفوضوية حتى فى العبادات عند الملتزمين، فتارة تجد الشاب يكثّر من تلاوة القرآن ثم يتركه حتى يصدق عليه أنه هاجر للقرآن، وتارة يصوم ثم يترك الصوم، وتارة يقوم الليل ثم يدع قيام الليل، بل يتعدى الأمر للفرائض فقد يصلّيها منفرداً .  
وحتى فى الدعوة إلى الله من الممكن أن تجد الرجل يربى جيلاً على العشوائية وهو لا يدري فتراه :

\* عشوائى فى البرامج المطروحة .

\* عشوائى فى الدروس الملقاة .

– الفوضوية فى التفكير

فيحدث :

– تشتت ذهنى وعدم قدرة على اتخاذ قرار صحيح .

– قلق وكثرة الهموم .

– لا مبالاة وسلبية وانهزامية .

– ضعف فى الإرادة فيميل إلى الكسل ولا يكون حازماً فى تنفيذ أعماله .

– عدم متابعة لنفسه أو محاسبتها .

– غياب الصبر .

– غياب العاطفة والحب .

– عدم وضوح الهدف .

– الكسل والفتور .

– عدم تحديد الأولويات .

– عدم الاستجابة للنصح .

– عدم توزيع الأعمال .



ليس هذا فحسب وإنما من الممكن أن يمتد الأمر إلى :

- العزوف عن الدراسة .
  - معاكسات وعيث دائم .
  - مخالفات قانونية .
  - إدمان وتعاطي المخدرات .
  - وأصبح من المألوف للكافة أن نجد من :
    - يعيش لنفسه فقط .
    - يفضل عدم الإبلاغ عن حادث شاهده .
    - يستهين بقوانين المجتمع وقيمه .
    - يحصر اهتماماته في دائرة أسرته فقط .
    - يهمل في أداء عمله غير مبال أو مكترث .
    - يرى سعادته وراحة باله همه الأوحده .
    - لا يكلف نفسه التدخل لفض أي نزاع يقع أمامه .
    - أحداث الوطن لا تحرك له ساكناً .
    - ليس للآخرين نصيب في حياته .
    - يبعد عن الشر ويغنى له .
    - لا يشغل باله بأي تخريب في أي مرفق عام .
-

- يرى أنه مادام الخطر لن يصيبه فليذهب الآخرون إلى الجحيم.
- يرى أن البعد عن الناس غنيمة.
- يؤمن بالمثل : لتفرق المركب بما تحمل فلست الراكب الوحيد فيها.
- يؤمن بالمثل : تخرب تعمّر لا يعينني المهم أن بيتي عامر.
- يؤمن بالمثل : العروسة للعريس والجري للمتاعيس.
- يؤمن بالمثل : جحا أولى بلحم ثوره فليتحمل كلّ مسؤوليته.
- يترك الآخرين يفعلون ما يحلو لهم ولو خطأ.
- يترك من يعبثون بمقدرات المجتمع ولا يزعجه ما يفعلون.
- يرى أن ما يحدث للآخرين من احتلال أو ذل هو قدرهم، فلماذا يشغل نفسه بهم.
- يعتقد أن قضايا الناس والوطن ليست من شأنه هو.
- يحبذ مسك العصا من النصف.
- يستغرق في مشكلاته ولا تعنيه مشكلات الآخرين.
- لا يمد يد العون لمن تحقق به الأخطار حتى لا يجرفه معه.
- يرى نفسه هو أولاً ومن بعده الطوفان.
- يحجم عن إبداء رأيه في أي موضوع.
- يرى أن التوضحية جنون فلا يوجد من يستحق التوضحية.

- يعتقد أن مجال حركته هو بيته وعمله ومعبدته.
  - يحاول إرضاء جميع الأطراف ولو على حساب الحق.
  - يتغاضى ولا يهتم بأية مخالفات تقع وتمس المصلحة العامة.
  - يمشى جنب الحيط بل ويمشى داخل الحيط إن أمكن.
  - يعتبر المال العام « مال سايب مالوش صاحب والشاطر اللي يغرف منه ».
  - لا يعرف شيئاً عن جيرانه ولا يجب أن يعرفوا عنه شيئاً.
  - يحب السير منفرداً بلا رفيق.
  - يتحاشى أى مناقشة لأى موضوع كان.
  - لا يعبأ بتقاليد المجتمع أو قوانينه.
  - يميل للألعاب الفردية ولا يحبذ الألعاب الجماعية.
  - توجه مسيرته اللوائح والروتين.
  - لا يكلف نفسه نصيح المخطئين أو إرشادهم.
  - يحتفظ بشجونه بين جوانبه ولا يبوح بسرّه لأحد.
  - يرى أن أى نشاط اجتماعى / سياسى بينه وبين نفسه خصومه مؤيدة.
  - لا تهتمه راحة الآخرين ولا مصالحهم، المهم راحته ومصالحه هو.
  - ليس له أصدقاء فهو صديق نفسه، والصدقات خداع وقضاء مصالح.
  - يكره أى تجمعات وينزوى بعيداً عنها.
-



- لا يأمر بمعروف أو ينهى عن منكر.
- يرى أن مشاعر الآخرين لا قيمة لها عنده حتى يراعيها.
- يصلى فى بيته رغم قرب المسجد تجنباً للاحتكاك بالمصلين.
- لا ينشغل بهموم الآخرين فهمومه تكفيه.
- يتاجر بهموم الناس ويستثمر مشكلاتهم لصالحه.
- يسير مع المركب السائر والتيار الغالب.
- لا يكثر بالخروج على الأخلاق والقيم.
- لا يزعجه الفساد والتسبب والإهمال فى الواقع من حوله.
- يتهاون ويتراخى فى ممارسة حقوقه السياسية.
- لا تشغله مشكلات الوطن مادامت لا تؤثر على حياته.
- ليس له انتماء سياسى أو عقائدى ولا يشجع أى ناد رياضى.
- أصابه التبلىد نتيجة تدهور الاخلاق الاصيلة وتحطم المثل.
- يساير الناس تجنباً لشروورهم وأذاهم.
- يرى أن الغيرة والحمية والحماس قلة عقل وتهور ومنظرة.
- يتحدى قوانين المجتمع وتقاليده ويجاهر بمخالفتها.
- يكتم الشهادة حرصاً على إرضاء جميع الأطراف.
- لا يستحى حتى من الأفعال الخاطئة ولا من ارتكابها.

وفي دراسة أعدت مؤخراً عن أهم دوافع انحراف الشباب المتعلقة بـ(\*) :

- الجوانب الدينية :

- \* غلبة القيم المادية على القيم الروحية .
- \* عدم إقامة الحدود الشرعية .
- \* عقم وتخلف أساليب الوعظ والإرشاد الديني .

- الجوانب الثقافية والإعلامية :

- \* ضعف اهتمام الإعلام بقضايا الشباب .
- \* تناقض بعض المواد الإعلامية مع قيم المجتمع .
- \* عجز المؤسسات الثقافية عن قيادة حركة التنوير .
- \* الغزو الثقافي لبعض السمات المنحلة .
- \* ضعف فرص التعبير إعلامياً أمام الشباب .

- الجوانب التربوية :

- \* ضعف الرقابة الأسرية الواعية على سلوك الشباب .
- \* ضعف فاعلية مناهج التربية الدينية في إعداد الشباب .
- \* غياب دور المعلم القدوة .

---

(\*) د. محمد محمد بيومي خليل، انحرافات الشباب في عصر العولمة.

---

- الجوانب الاجتماعية :

- \* تشوه بعض القيم الاجتماعية ( الصداقة : منفعة ، الكرم : عبط ، الأمومة : إنجاب ، التضحية : جنون ، الأبوة : إنفاق ) .
- \* غلبة الأنانية والصراع على التعاون .
- \* ضعف التكافل الاجتماعي .
- \* شيوع بعض الأمراض الاجتماعية كالرشوة والنفاق .
- \* ضعف الروح المعنوية للمجتمع والشعور بالإحباط العام .

- الجوانب السياسية :

- \* ضيق فرصة المشاركة السياسية أمام الشباب .
- \* ضعف الوعي السياسي للشباب .
- \* عدم وجود لغة مشتركة بين الشباب والمؤسسات الشبابية .
- \* توهم الشباب بعدم جدوى المشاركة السياسية .
- \* توجس الشباب من أى مشاركة سياسية .
- \* إغفال رأى الشباب فيما يتعلق بالقضايا القومية .

- الجوانب النفسية :

- \* عجز الشباب عن تحقيق ذاته .
- \* غياب هدف أسمى للحياة .



\* الضيق بالحاضر واليأس من المستقبل .

\* الضغوط الحياتية والشعور بالعجز .

\* الطموحات غير الواعية للشباب .

- الجوانب الاقتصادية :

\* ضيق فرص العمل وبطالة الخريجين .

\* التباين الصارخ في الدخل .

\* أزمة السكن واستغلال معاناة الشباب .

**والأمر الذي يعنيننا الآن هو البدء من جديد**

**والجديد يعنى أن نعرف الشباب**

**أيها الشباب... من أنتم؟**

أيها الشباب.. من أنتم؟





## أيها الشباب... من أنتم؟

تحدث يا رجل حتى أعرفك ..

من تعرف من الشباب ؟

كيف تتعامل معهم ؟

من هو هذا الجيل الذى تتعامل معه ؟

**الإجابة** من أن تعرف من هو حتى تبدأ بداية صحيحة، وهذه المعرفة تحتاج معرفة الشخصية، ومفتاح شخصية كل فرد بامرئ:

**الأول:** معرفة الطباع والأخلاق التى تميز كل شخص على حدة، فمن الناس من هو عاطفى جداً، ومنهم العقلانى عميق التفكير، ومنهم المشغول بالفكر والنظريات ( المنظر ) ومنهم العملى صاحب الخبرة بالناس والأحداث، ومنهم الاجتماعى المألوف ومنهم من يحب الانفراد والعزلة، ومنهم ذو الهمة والحماسة، ومنهم من يغلب عليه الهدوء والثبات...

وبناء على معرفة الطباع والأخلاق يظهر الأسلوب المناسب للتعامل مع الشباب بطريقة تستهويه ولا تتصادم معه.

**الثانى:** معرفة الميول والاهتمامات، فمن الشباب : الرياضى المهتم بجسمه، ومنهم الأديب، ومنهم القارئ... ومعرفة ذلك تعطى القدرة على الدخول إلى عقل الشاب وقلبه.

وقبل أن تعرف أو تحاول أن تعرف الشخصية ابدأ بمعرفة السلوك.

**السلوك هو :** مجموعة من التصرفات والتعبيرات الخارجية والداخلية التي يسعى الفرد عن طريقها إلى تحقيق التكيف والتوفيق بين مقومات وجوده ومقتضيات الإطار الإجتماعي الذي يعيش داخله.

وهذا السلوك الإنساني :

- يبدو في تصرفات وأفعال وأقوال وإيماءات ( ظاهرة أو غير ظاهرة ) ووجهات نظر وآراء غير معلنة وتميزات وتفضيلات ورغبات مكبوتة .
- وسيلة نحو تحقيق هدف ، فالسلوك ليس هدفاً في حد ذاته .
- متغير ، متجدد ، وقد يكون أحياناً متقلباً وليس ثابتاً على منوال واحد .
- اجتماعي فالتأثيرات الاجتماعية تؤثر في تشكيل وتوجيه السلوك في اتجاهات معينة .
- الفردي قد يختلف عن السلوك في الجماعة بما يعكس لك أثر الجماعة في تحويل الإنسان عن سلوك يفضل له لو كان منفرداً .
- له سبب أو أسباب وله نهاية .

ثم ابدأ بعد ذلك بمعرفة : لماذا يختلف سلوك كل فرد عن الآخر .

بل : لماذا يختلف سلوك الفرد نفسه من وقت لآخر .

السلوك الإنساني ما هو إلا محصلة التفاعل بين عاملي الوراثة والبيئة .

**عامل الوراثة :** يعنى العناصر التي يتلقاها الفرد في شخصيته وكيانه العضوى

---

والنفسى عن أبيه وأمه ومن خلالهما عن أجداده الأوائل.

**حامل البيئة:** ويعنى مجموعة المؤثرات التى يتلقاها الإنسان منذ بداية نشأته وتكوينه إلى مماته، ويكون مصدرها فى الوسط الذى يعيش فيه الإنسان سواء أخذنا هذا الوسط بالمعنى الضيق والممثل فى الأسرة أو المعنى العام والواسع والممثل فى المجتمع، أى أن أهم المقومات أو المتغيرات المتعلقة بالسلوك هى:

— السن

— الجنس

— الخصائص الشخصية.

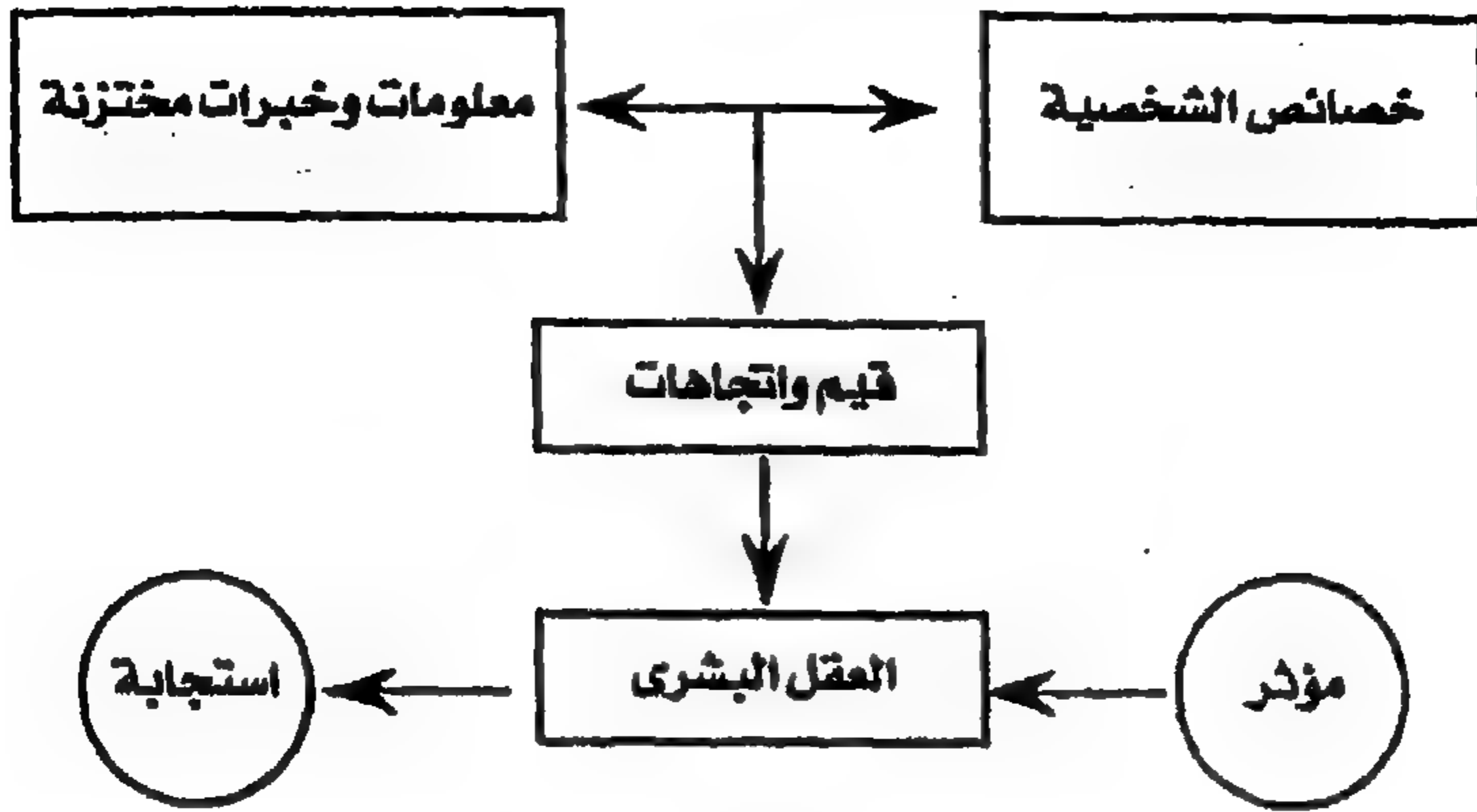
— الوسط أو الإطار الذى يعيش فيه الفرد.

— العوامل البيئية المحيطة بالفرد.

ولكن أنواع السلوك تختلف هل هو سلوك فردى أم سلوك جماعى.

**السلوك الفردى** ← من أبسط صور السلوك حيث يتعلق بفرد معين، فكل

فرد منا يتعرض لمواقف متعددة فى حياته اليومية، يطلق على كل موقف منها لفظ ( مؤثر ) ويختلف الأفراد فى ردود أفعالهم تجاه الموقف الواحد ( الاستجابة )، ويرجع ذلك إلى اختلاف المتغيرات التى تحكم سلوك الفرد، وإذا ما نظرنا إلى الأمر فى صورة شكلية نجد أن التكوين الذاتى للفرد يمثل نقطة الالتقاء بين المؤثرات الخارجية من ناحية وبين أشكال السلوك الناتجة من ناحية أخرى.



•• لدى كل فرد مجموعة من المعلومات المختزنة نتيجة للخبرات والمواقف التي تعرض لها في الماضي.

□ تتفاعل هذه المعلومات مع خصائص الشخصية فيتكون لدى الفرد بعض القيم والاتجاهات التي تنتقل إلى العقل ( المخ ).

□ يتم استقبال المؤثرات ( من خلال العقل ) وإدراكها بالصورة التي تتوافق مع قيم واتجاهات الفرد، وبناء على ذلك يتحدد السلوك أو الاستجابة المناسبة للمؤثرات.

هذا عن السلوك الفردي ..

**السلوك الجماعي** ← سلوك يتمثل في علاقة الفرد بغيره من أفراد الجماعة التي ينتمي إليها، وهو سلوك شائع في حياتنا حيث يميل الإنسان بطبيعته إلى الانتماء وتكوين العلاقات الاجتماعية مع غيره من الافراد، ولكن هذه

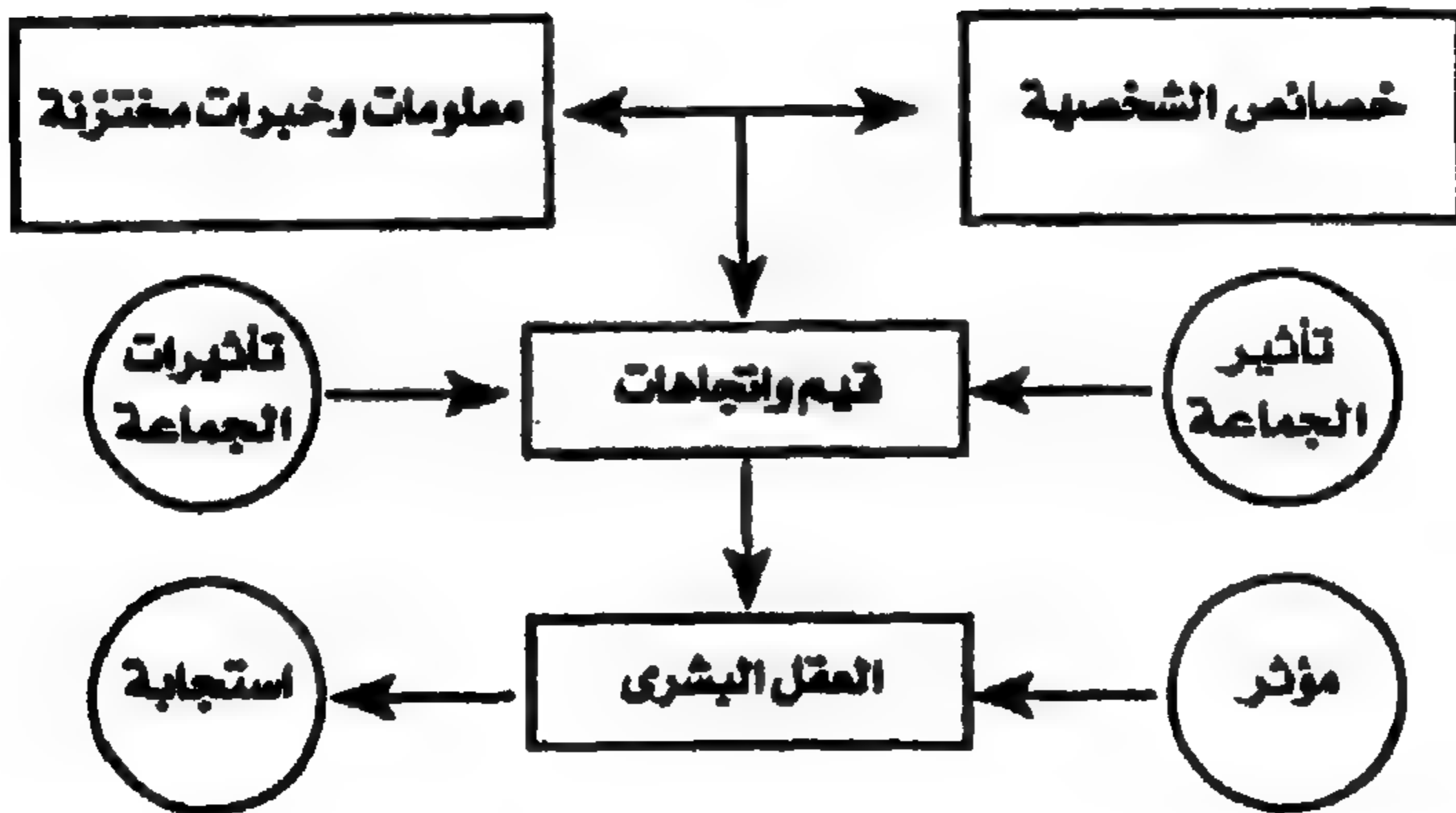


الرغبة في الانتماء تفرض على الفرد الضغوط من قبل الجماعة تتمثل في تعديل سلوكه بما يضمن له البقاء مع هذه الجماعة.

وتتوقف درجة تأثير الجماعة على سلوك الفرد على مجموعة من العوامل منها:

- الخصائص الشخصية للفرد.
- قوة مركز الفرد ونفوذه داخل الجماعة.
- خصائص الأفراد المكونين للجماعة.

أياه:



كانت تلك هي البداية..

الآن علينا معرفة سمات بعض الشخصيات من الشباب.

### سمات الشباب:

#### • الشباب الذي يعمل الصالحات:

- يتقبل ما أمر الله به وينتهى عما نهى عنه ويقبل على ما ندب إليه .
- فطره الله على أن يستجيب لداعى الحق ولكن لا يثبت عليه – أى على الحق – أحياناً .

- هناك أمور تصرفه عن الحق والخير، وقد تكون هذه الصوارف من وسائل الإعلام، البيئة الاجتماعية، البيئة الثقافية وما يسيطر عليها من عادات وتقاليد بعيدة عن الصواب، تيارات سياسية معادية .

#### • الشاب الإيجابي:

- يساعد غيره من الشباب دون أن يطلب أحد منهم مساعدة .
- يشارك فى أنشطة اجتماعية كثيرة ومختلفة .
- يتطلع للأفضل ولديه روح التفاؤل .
- له رأى فى قضايا المجتمع الذى يعيش فيه مع تقبله أحياناً للأوضاع القائمة .
- قد يكون أكثر خضوعاً للسلطة ويتمركز حول ذاته .

#### • الشاب الشجاع:

- لديه القدرة على الاعتراف بالخطأ .
- يناقش أى شخص مسئول عن رأيه سواء كان هذا المسئول: رئيساً فى عمل، مدرساً له فى مدرسة، أستاذاً له فى الجامعة، أباه ...

– يجهر بالكلمة والفكر الذى يحسبه صحيحاً ومن وجهة نظره .

#### • الشباب المراوغ:

– يكره المواجهة ويتجنبها .

– يعطى إجابات عامة .

– صياني فى التعامل .

– يمتنع عن النقد للمخطأ بدلاً من أن يدخل فى مواجهة فتخرج الأمور من يديه .

– ظريف، لطيف، خفيف الظل .

– لا يرفض لك طلباً ولكن لا ينفذه .

– يتجنب المواجهة ويكره جرح مشاعر الغير .

– يهتم بالأمور غير المباشرة لك ولغيرك .

#### • الشباب المتعالى:

– متفطرس ومتعجرف ومتكبر .

– فظ ووقح .

– يظن أن الجميع فى حاجة إليه دائماً .

– سريع الفهم للأمور التى تعرضها عليه .

– لا يملك لباقة أو حسن التصرف فى الأمور خاصة الغريبة عن عالمه .

• الشاب العنيد:

- صاحب رأى متصلب يريد فقط تنفيذ وجهة نظره ولا يقبل النقاش.
- كأن على عينيه غمامة.
- معلوماته عن الأمور ضئيلة.
- لا يجيد الاستماع لك ويستاء إذا ما ناقشته.
- يشعر بالخرج إذا ما قام بتغيير آرائه أو وجهة نظره.

• الشاب التافه:

- يعرض رأيه بطريقة صاخبة وبصوت مرتفع ووقاحة أحياناً.
- يحبذ الضجيج والغضب، مزعج جداً.
- كثير النقاش والجدل.
- كثيراً ما يُشعل نار الفتنة بين الناس.
- يحلو له إعطاء الحكم والمواقف ويعرض مساعدته ويفرضها عليك.
- يعيش على مبدأ «ينبغي أن أصبح كى أسمع».

• الشاب الزعيم:

- صاحب مجموعة (شلة) تلتف حوله.
- يستطيع جذب الناس إليه وكسب صداقتهم.
- يحرك الآخرين لاداء ما يقتنع به.



– يقبل الراى الآخر وإن تأخر أحياناً فى الاقتناع به .

– صاحب مبادرة وجرئ .

– شخصية منظمة .

#### • الشاب النفعى :

– تحركه مطامعه ورغبته فى أن ينتفع من كل الناس .

– قد يكون النفع المراد له نفعاً مادياً أو كسباً أدبياً كجاه أو مكانة .

– يجهل أنه لابد من العطاء والتضحية .

– قد يسير فى ركب أو انتماء لأية جهة أو فكر أو تجمع كبير طمعاً فى جلب المصلحة أو دفع المضرة عنه .

#### • الشاب الحساس :

– ذو حساسية مفرطة .

– متوتر دائماً وأرعن فى تصرفاته .

– عصبى جداً فى حالة أى نقد يوجه إليه .

– لديه شعور رهيب بالنقص وعدم الثقة فى نفسه .

– غالباً ما يتجنب الآخرين وكذلك الآخرون لا يجذبون التعامل معه .

#### • الشاب المحيط :

– ذو همة مثبطة .

### أيها الشباب.. من أنتم؟

---

- سلبي تجاه أية أفكار أو وجهات نظر.
- انهزامي مخيب للآمال.
- متشائم على طول الخط.
- إذا تناقشت معه كانت مناقشته دون جدوى أو فاعلية تذكر.

### • الشاب جامد الفكر،

- يرفض التغيير ومتشدد فيما يعتقد.
- يرغب في البقاء على حاله مهما كان خطؤه.
- يرى كل الأفكار الأخرى خطأ وترغب في تدمير حياته وعقله.
- لا يرى الأمور برؤية واضحة وإنما من خلف زجاج أسود اللون.

### • الشاب الطيب،

- طيب القلب ويصدق كل ما يقال له.
- ضعيف الشخصية إلى حد كبير ويسهل التأثير عليه وتغيير رأيه.
- يرى أن الدنيا بخير وليس بها شر أبداً.
- جاد في العمل إذا ما أسند له شيء.

### • الشاب النذل،

- لطيف الكلام معك، ناقد لك من وراء ظهرك.
- كذاب، شكاك في كل شيء، جبان، يخاف من المخاطرة.

- يُظهر ما تثمنه عليه من أمور وأسرار .
- ببساطة يمكن أن يُخرجك عن شعورك .
- تظنه معك وفجأة لا تجده حولك .
- يجيد التخلص مما يقيد من التزامات وعهود .

#### • الشباب الطفل،

- عصبى المزاج ومتقلب الأحوال
- يطلب بنفسه ولنفسه معاملة خاصة .
- مدلل كالأطفال ويستخدم الحيل مثلهم تماماً .
- ذكى وليس كسولاً فله طاقة وحماس مرتفع .
- يشتكى لأتفه الأسباب ويبكى بحرقة على أى شىء .

#### • الشباب المراهق،

- لديه رغبة شديدة فى التفرد والانعزال .
- ينفر من العمل والنشاط .
- يعانى دائماً من الملل وعدم الاستقرار .
- يرفض الأوامر ويعاند .
- يقاوم أى سلطة .
- يشعر دائماً بالخجل من شكل جسمه وحياته .. ويعانى من الخجل الذى يُضيع حقوقه .

- يعاني من نقص شديد بالثقة بالنفس .
- يفعل بشدة وبسرعة فهو حساس جداً ويشك في قدراته .

#### • الشباب القلوق،

- متوتر ومشغول الفكر باستمرار .
- عاجز عن التفكير بسبب قلقه الزائد .
- لا يثق في أى شىء يقوم به .
- يهتم جداً لتقييم الآخرين له .
- يهرب من الناس ويخشى رؤيتهم حتى لا ينتقدوه كما يظن .
- لا يخفى مشاعره الحقيقية .

#### • الشباب المغترب،

- رافض للتقيم الاجتماعية والمؤسسات القائمة بمجتمعه .
- يتبنى لنفسه نظاماً قيمياً مختلفاً .
- يعمد إلى إنشاء تنظيمات تجمعهم وتعبر عنه .

#### • الشباب المبادئ المتفاعل،

- يسعى للاشتراك فى النشاطات التطوعية ويكرس حياته لتحقيق مثل العليا يسعى إليها .
- يؤكد ولاءه للمجتمع .



— منه تجد الشاب المتفاعل البناء ومنه الشاب المتطرف الذى يشترك مع الشاب المتفاعل فى بعض أهدافه لكن بهدف الاحتجاج والاعتراض على سياسة المجتمع، ويميل للتغيير ويركز جهوده للحاضر، ويرى أن المستقبل مفتوح أمامه وهذا النوع يمكن إذا أحسن توجيهه أن يمثل حركة تغير فى المجتمع.

عرفنا الشاب وصفاته وشخصيته.

كيف ستعامل معه؟ لابد من الوصول إليه، كيف؟

### أبدأ بـ: التعارف

● يقول تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا﴾ [الحجرات: ١٣] أنت تمشى وسط الشباب وعينك عليهم وتعيش بينهم، فالشاب حينئذ طالب فى الجامعة أو المدرسة، موظف فى بداية حياته العملية، مدرس فى مدرسته، تاجر فى تجارته، فلاح فى حقله، ذو مهنة فى مهنته، أنت فى كل الأحوال صياد تريد أن تصل بصيدك — الشاب — إلى بر الأمان.

● وبداية الصيد: التعارف والتألف والصلة حتى تقترب من الشاب وتعامل معه وتخالطه وتزوره، كى تعرف مداخل نفسه وحقيقة عنصريه (السمات التى سبق التحدث عنها).

### هدفك هنا:

— تحقيق التعارف الجيد بالشاب.

— كسب ثقة الشاب.

— كسب قلب الشاب.

## سلاحك هنا:

### ١- البسمة،

وهي الحركة الجميلة في الوجه والتي لها دلالات نفسية كثيرة، فهي رسول الحب ودليل الود وشاهد الوفاء ومظهر الصفاء، كيف يكون حال الشاب معك وهو يراك باسم الثغر، نفسك مستبشرة، صاحب طمانينة تسرى إلى روحك تقربك إلى الآخرين، فلا يملك القلب إلا أن يسلم زمامه لك .. يقول رسول الله ﷺ: «.. وتبسمك في وجه أخيك صدقة» - جزء من حديث أخرجه الترمذي.

وأيالك والوجه المتجهم فهو حائط صد ونفور للقلب والسمع وكل شيء

### ٢- معرفة اسم الشاب،

بعد الراحة النفسية التي أحرزتها البسمة أضحى الشاب مؤهلاً للتعارف فابداً بالسلام والمصافحة، ولا تنس هدى النبي ﷺ إذا سلم على أحد كان يقبل عليه بوجهه كله مبتسماً، وما كان ينظر إلى أحد شزراً، وإذا صافح أحداً لم ينزع يده من يده حتى يكون الآخر هو الذي ينزعه، وهكذا يتكرر اللقاء والسلام والمصافحة دون تكلف حيث تتقابل الوجوه مبتسمة والأيدي مصافحة والقلوب راضية.

لا تنس اسم الشاب أو كنية يحبها أبداً ولا أثرت في نفسه تأثيراً شديداً

**- وهنا عليك أن تعمق التعارف والتآلف فتعرف:**

- ظروف الشاب الاجتماعية، دراسته، أحواله المادية، النفسية.
  - هل هو سريع التأثر (عاطفى) أم متزن فى عواطفه أم متهور لا يزن الأمور.
  - هل هو جاف الطباع أم حلیم صبور.
  - هل هو عصبى، جاد وحازم، أم مستهتر.
  - ما هى هواياته التى يميل لها.
  - من هم أصدقائه وما سلوكياتهم.
- وكلما ازددت تعارفًا وتآلفًا جمعت عنه كل شيء فتعرف سلوكياته حتى يتسنى لك التعامل معه بيسر، ولا تنس أن تتحدث معه بما يحب أن يسمع وليس بما تحب أنت أن تتحدث.

**٣- الزيارة والهدية:**

- الزيارة والهدية وسيلة وسلاح ثالث لك فى هذه المرحلة.
- أنت مدرس ومعلم للشاب زره فى بيته.
- أنت موظف وزميل أو رئيس للشاب زره فى بيته.
- أنت زميل له فى الحزب السياسى الذى تنتميان له تقابلًا هناك.
- أنت زميل له فى الجامعة زره.
- أنت جاره فى المنزل زره.

ولا تنس عند زيارتك له « الهدية » فهي من الأشياء التي تبعث برسول مؤثر يزيد في الحب والألفة لقوله ﷺ : « تهادوا تحابوا » والهدية تؤتي ثمارها مهما كانت بسيطة .

#### ٤- القدوة:

تعارفتما وتواصلتما وتم التزاور، أصبحت الآن العين عليك، فالشاب يراقبك ويتابع حركاتك ويرى سكناتك، فهو يشاق إلى أن يتعلم منك كل شيء، حتى كيف تبسم وبسرور وقلب صافي، ولذا فالقدوة هنا من أعظم وسائل التأثير على الشاب .

فهو يبحث فيك عن الصدق وسط مجتمع كادت تتلاشى فيه هذه الفضيلة، ويبحث عن الحب والوفاء والإيثار في عالم كادت تندثر فيه هذه الأخلاق .  
ويبحث عن الشجاعة المتعلقة واليقين في الله جل وعلا في شخصك الضعيف .

ويبحث عن التمسك بالسلوك السوي والصحيح وهو يرى فيك المثل الحي على ذلك .

القدوة أبلغ من كل كلام وأعظم فصاحة في أي بيان

– الشاب هنا تفعل به القدوة فعل السحر في النفوس، فيصبح متأثرا بك منجذبا إليك محبا لوجودك متلهبا إلى رؤيتك .



وإذا ما أردت حقاً أن تكون أقوى وأشد تأثيراً في نشر المبادئ والأفكار التي ترغبها لبناء جيل جديد عليك أن تكون قدوة عملية.

**وإياك أه:**

- تدعو إلى الصدق وسلوكك سلوك الكذاب.
- وتدعو إلى الأمانة وسلوكك سلوك الخائن.
- وتدعو إلى الشجاعة وسلوكك سلوك الجبان.
- وتدعو إلى الإنفاق وسلوكك سلوك البخيل.

#### ٥- الخدمة:

حتما كلما زاد اختلاطك بالشباب ستجده في حاجة إلى معاونتك في بعض الأشياء لقضائها، وكذلك يجد عقبات يحتاج إلى من يذللها له. فمن له - بعد الله عز وجل - سواك، خدمة الشباب وقضاء حوائجه تأسر قلبه وتحببه فيك حتى ولو كانت خدمته بالنصيحة.

الم تر كيف كان فعل الرسول ﷺ؟

- صلة الرحم.
- صدق الحديث.
- حمل الكل: أي يعين صاحب العيلة ما يريحه من صقل مؤن عياله.
- كسب المعدوم: أي إلى فعل الخير مبادر فيبادر إلى إعطاء الفقير.
- يقرى الضيف: أي يكرمه ويحسن إيواءه.

- يعين على نواب الحق: أي إذا وقعت نائبة لأحد أعانه عليها وقام مع صاحبها حتى ينتهي منها.

الناجح فقط في التعامل مع الشباب هو الذي يتعرف على أحوالهم وأوضاعهم، ولا يغيب عن كثير من أمورهم الفكرية والاجتماعية والنفسية، ويعرف متى ينشغلون ومتى يكونون خاليين. وهذه المعرفة تأتي من خلال المعاشة والنشاط الاجتماعي.

#### ٦- المشاركة الوجدانية،

وهي سلاح جيد يعنى أن تهتم بالشباب في مناسباته التي يمر بها، فتشاركه في أفراحه وأتراحه، فيجداك بجانبه تقف معه مهنئاً ومباركاً ومرشداً.

ويجداك بجانبه تقف معه معزياً ومشاركاً ومواسياً.

ويجداك بجانبه تقف معه مهنئاً في الأعياد مستبشراً داعياً.

ويجداك بجانبه عند عودة من سفر، تزف له بشري نجاح، الحصيل على وظيفة ملائمة، كلما التقيتما وجدك بجانبه حريصاً عليه محباً له.

#### نصائح ذهب

- لا تنقد تصرفات الشباب المخالفة نقداً لاذعاً - أياً كان وضعها - حتى لا تثير في نفسه بغضك، بل وجهه برفق ولين ولا تنزلق فيما يقوم به من خطأ مخالف للدين.

– اختر الوقت المناسب للزيارة حتى لا تجعله لا يرحب بك .

– لا تخل بوقارك واحترامك .

– لا تجادل ولا تلق عليه بأوامر بل ما تقوله عبارة عن اقتراحات .

وحتى تضمن أنك نجحت حتى الآن مع الشاب أجب بنعم على الأسئلة التالية :

• هلا تحس أن الشاب مرتاح للقائك؟

• هلا يتحدث معك بطريقة ودية بعيدة عن التكلف؟

• هلا يرغب في زيارتك؟

• هلا فتح قلبه لك وحكى لك مشكلاته الخاصة؟

• هلا يثق في قدرتك على تقديم حلول لمشكلاته؟

• هلا ينصت لحديثك؟

• هلا يجادلك في الكلام؟

• هلا يشاق لمقابلتك ولا يتحرج منك؟

• هلا ارتاح لقضائك مصالحه؟

• هلا ظهر أثر للهدية عليه؟

إن كان هناك مازالت إجابة على أى سؤال من السابق بـ ( لا ) فلا تنتقل للمرحلة التالية، فما زال الشاب لم يتعرف عليك أو يالفك .

ثانياً، بعد التعارف عليك وعليه لا بد من الدخول في الموضوع بطرف

خفى

ماذا تريد من الشاب؟

أن يتفوق في دراسته وأعماله ويتميز فيها

أن يقلع عن المخالفات القانونية .

أن يمتنع عن إدمان المخدرات أو التدخين .

أن يلتزم بسلوك سوى معين .

أن .....

أى شىء تريده .

سلاحك هنا هو :

١- الحوار غير المباشر حول الموضوع دون علانية مع منح الشاب مساحة واسعة من الوقت والكلام، وأن تستمع له جيداً ليشرح لك لماذا يفعل هذا .

٢- لفت النظر إلى سوء ما يفعله .

٣- استخدام الأدلة على صحة ما تقول بأن تذكر له :

- المستقبل المفتوح للمتفوقين في دراساتهم وأعمالهم .

- سوء النهاية للمدمنين وسوء المنقلب عند الله عز وجل .

- أرقاماً عن المتميزين في الرواتب والخاملين في أعمالهم .

\* وكلما كان الدليل عملياً وواقعياً كان ذلك أقرب في الوصول للهدف .  
وحتى تضمن أنك نجحت حتى الآن مع الشاب أجب بـ ( نعم ) على الأسئلة التالية :

- هل تجاوب الشاب معك فيما تعرضه من سوء أعماله بطريقة غير مباشرة؟
  - هل أحسست بتحول في سلوكياته للأحسن بعد كلامك معه؟
  - هل يطرح أسئلة معينة تدل على اهتمامه بما تقول؟
  - هل بدأ يذكر لك أنه بصدد التفكير الجدى فى ترك ما يفعله؟
- إن كان هناك مازالت إجابة على أى سؤال من السابق بـ ( لا ) فلا تنتقل للمرحلة التالية فمازال الشاب لا يثق بك .

#### ثالثاً، الدخول فى الموضوع مباشرة،

- انتهى الكلام من خلف النوافذ
- افتح الشباك وتكلم بصوت عالٍ، فالتوجيه هنا وجهاً لوجه دون عنف أو تعنيف، وبطريقه وسطية .
- هذا السلوك خاطيء .
- هذا التراخى لابد أن ينتهى .
- هذا التميز لابد أن يتم .
- سلاحك هنا هو :

- ما هو حالك إذا لم تتميز عن الآخرين؟ تفشل وتصبح فى أواخر الصفوف ونفايات العاملين .



- ما هو وضعك إذا أصبرت على أداء المخالفات القانونية؟ سينتهي بك الحال خلف القضبان.

- ما هي نهايتك إذا لم تمتنع عن المخدرات؟ ستنجسك يوماً ملقى في ركن من أركان الشوارع الجانبية ميتاً وبجوارك أداة حقن المخدر.

- ما هي نهايتك إذا لم تقلع عن التدخين؟ ستجسد نفسك نزيلاً في أحد المستشفيات مريضاً بمرض عضال.

ولا تنس هنا وسيلة العلاج المناسبة حسب السلوك المطلوب ترغيبه للشباب أو ترهيبه منه وذلك عن طريق المقارنات العقلانية مثل:

**وما هو الحال لو تعطلت سيارتك فذهبت بها إلى الجزار!**

كذلك التفوق لو حاولت الوصول إليه ولكن عن طريق غير شريف.

**وما هو الحال لو مرضت فذهبت إلى مهندس ليعالجك!**

كذلك الإقلاع عن السلوك السيئ يحتاج إلى رشد منك بأن تعالج نفسك بطريقة سليمة.

**وما هو الحال لو أردت صنع باقة ورد فذهبت إلى بائع أحذية ليجمعها لك!**

كذلك الذي يرجو الإقلاع عن التدخين فيشرب الشيعة.

**٥٥: بيان الآثار المادية الناتجة له وعليه لو اتبع السلوك المرغوب أو ابتعد عن السيئ.**

ماذا سوف يجنى من أموال ومكانة اجتماعية لو تميز عن الآخرين؟  
ماذا سوف يجنى لو استمر في إجراء المخالفات وأصر عليها؟ بعد السجن سيخرج  
ليدخله مرة أخرى ويصبح طريد العدالة باستمرار.  
ماذا سوف يجنى لو استمر يتعامل مع الناس بطريقة النفاق أو المنفعة الذاتية أو  
العصبية؟ سوف يخسر كل الناس ولا يكسب حتى نفسه.  
**وهكذا..**

وستجد ثمرة نجاحك إذا وجدت الشاب :  
- يقبل بكل جوارحه إلى كل ما تريد منه أن يفعله.  
- يريد أن يريك منه أحسن ما تريد .

**فلا تنس أنه :**

- تشنى عليه وتقدر له صنيعة .  
- تبتعد عن تعنيفه إن نسي وعاد مرة لسابق عهده .  
- تصحبه إلى مواطن الخير، فيرى أصدقاء جدّد بهم ما تريد له من سلوك طيب  
وليس فيهم لا من بعيد أو قريب صاحب سلوك سيئ أياً كان هذا السلوك  
السيئ .

- مطلوب شباب جدد له يبدأ في جعلهم قدوة له يأنس لهم وبهم .  
- لا تتركه فترة طويلة منفرداً بنفسه أو دون متابعة منك .

#### رابعاً، الفهم الصحيح للأمر

وصل الشاب معك الآن إلى مرحلة أنه استوعب ما تريد منه وصالح له .  
أى وصل إلى مرحلة التفاعل مع نفسه للوصول للأحسن .  
وصل إلى مرحلة الإخلاص في الأمر والوصول إلى الصواب فيما يفعل ويتحرى  
الأحسن ويقوم به .  
سلاحك هنا هو :

– مد أواصر الصلة أكثر وأكثر فهو هنا كمن خرج من مرحلة العناية المركزة  
بعد معاناة مع مرض شديد، هو بحالة جيدة ولكن يحتاج إلى رعاية مركزة حتى  
يعتاد الحياة خارج الأجهزة والمحاليل التي كنت تدعمه بها .

فإن كان نفعياً في سلوكه وبدأ يخاف على الرزق، أو كان لديه خوف وجبن  
وتريد منه الشجاعة، أدركه بالمعاني الجميلة والسلوك الرشيد من الأنبياء والرسل  
والتابعين ليسكن بها فؤاده وليطمئن قلبه واهتف معه قول الإمام الشافعي :

أنا إن عشت لست أعدم قوتاً	وإذا مت لست أعدم قبراً
همتي همة الملوك ونفسي	نفس حر ترى المذلة كفسراً
وإذا ما قنعت بالقوت عمري	فلماذا أخاف زيداً وعمراً

نبهه إن لم يتخلص مما هو فيه – إن عاد للسييء – فلن يصل للأحسن مهما  
فعل :

أشركه في بعض الأعمال التي يدعم بها نفسه ويقويها مثل :

● ندوة عن التدخين وأضراره كنموذج حي لمدخن سابق فيفتخر بنفسه ويظل على العهد .

● عمل خيرى عام إن كان فى نفسه كبر وتعالى يخدم به الغير .

● توعية للشباب الآخرين بالأحياء عن أضرار المخدرات ومباهج الابتعاد عنها .

● تجربة ناجحة لشباب بدأ عصامياً حتى وصل لذروة النجاح والمجد .. هو ذاك الشاب فليحك عن تجربته .

ومكذا ..

وحتى تضمن أنك نجحت فى المرحلتين السابقتين اجب بـ ( نعم ) عن الأسئلة التالية :

– هل الشاب حريص على الالتقاء بك ؟

– هل هذا الحرص نابعاً من نفسه ؟

– هل يفتخر – بتواضع – بتجربته بالانتقال إلى الأحسن ؟

– هل ظهر سمات صحيح عليه فى مظهره وغيره بعد الابتعاد عما كان يفعل ؟

– هل أصبحت لديه القدرة على الحديث عن تجربته مع اقتناعه بذلك ؟

– هل اهتم بصحته وبدنه بعد أن كان مهملًا لهما ؟

– هل تفوق فى مجال عمله : دراسة، عمل ... ؟

إن كان هناك مازالت إجابة عن أى سؤال من السابق بـ ( لا ) فاعلم أن هذا الشاب لم يصل بعد للمراحل السابقة، فإما إنه خادع لك أو لنفسه أو أنك تعجلت الوصول به للمراحل الأخيرة وهو لم يهيأ بعد .

إن كان «نعم» فقد وصلت ..

صححت المفاهيم .

أضحى الشاب موقناً بما تريد .

آثرت شعوره بالأحسن وأبعدته عن الأسوأ .

لديه الآن الاقتناع بفرضية التغيير ويشاركك في العمل مع شاب سيئ كان مثله لتغييره معاً، يلقي عليك سؤالاً عندما يجد شاباً مثله : ما الحل ؟ وما العمل ؟  
تجده يتفاعل معك فكراً وعملاً .

**نقول لك انه ذهب يجب ألا تنسى :**

– ﴿ اذْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ ﴾ [النحل: ١٢٥] .

– الوصول إلى هدفك يعتمد على حكمتك وبصيرتك للأمر، وعلى شخصية الشاب، وبالتأكيد توفيق الله تعالى لك .

– لا بد من غرس الثقة داخل الشاب في شخصك، والثقة لا تفرض على الناس وإنما تفرس في نفوسهم بطريقتين :

١- أن تكون صادقاً بداخلك، وبذلك فإن صفاتك تكون مع الحقيقة الواضحة وإلا فكيف يثق الناس بشخص الحقيقة ضده .

٢- أن يوقن الشاب أن الغرض الأساسي مما تفعله معه هو من أجله ومن أجل حيك لله وإنقاذه مما هو فيه، لا تبتغي من وراء ذلك منصباً أو جاهاً أو مالاً .



– قدم للشباب الأمور بشكل جيد وليس بفج.

– ابن داخله الشخصية التي تريدها عن طريق:

١- النفسية السليمة: ويتم ذلك بالكلام الطيب والندوات والقراءة والممارسات السليمة والزيارات.

٢- العقلية الصحيحة: أى أن يصبح منهج التفكير عنده سليماً، صحيحاً، منطقيًا، رشيداً ويساعدك فى ذلك البناء زيادة ثقافته فى الأمور التي ترغبها له من خلال الكتب والأشرطة والندوات وغيرها.

٣- الفاعلية: وهى التنفيذ ( أى أن يصبح الشاب داعياً لما دعوته له ).

الجوانب الثلاثة السابقة تكون مع بعضها البعض ما تريد ولا تنفصل أبداً.

– لابد من التعرف الدقيق على الصفات الشخصية للشباب، والتعامل معه على أساسها.

### المواجهة العملية

عرفنا من قبل من هم الشباب وسماتهم و كيفية الوصول لهم، بقى امر أخير وهو التعامل المباشر، حيث الواقع النظرى المطروح فى تصنيف شخصية الشاب ثم تحديد الوصول له من الممكن أن ينتج عنه مشكلات فى التطبيق، ولذا لابد من معرفة الخطوة الأخيرة وهى المواجهة العملية، لذا نطرح بعض السمات من الشباب لاستخدامها عند تطبيق طرق الوصول إليهم.

الشباب الذى يعمل الصالحات .. كيف ستعامل معه لتصنع منه ومن غيره نموذجاً ناجحاً؟

- اعلم أن هذا الصنف من الشباب طالبه الله تعالى على السنة رسله ودعائه ان يزيد إيمانه وتقواه، وأن يستمسك بالحق الذى آمن به وأن يصبر عليه، وأن يهاجر من أجله، وأن يوقن أن أجره على ذلك عظيم بغير حساب حيث يقول تعالى: ﴿قُلْ يَا عِبَادِ الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا رَبَّكُمُ لِلَّذِينَ أَحْسَنُوا فِي هَذِهِ الدُّنْيَا حَسَنَةٌ وَأَرْضُ اللَّهِ وَاسِعَةٌ إِنَّمَا يُوَفَّى الصَّابِرُونَ أَجْرَهُمْ بِغَيْرِ حِسَابٍ﴾ [الزمر: ١٠].

- هذا الشباب لا ينقصه لكى تصل معه إلى ما تريد وهو الصواب إلا أن يوجه وتُسد له خطواته، ويعان على الاستمسك بالحق لينطلق بهذا إلى زيادة إيمانه وتقواه وانضمامه إلى الجيل الجديد الذى ترغبه.

- يجب أن تكون أيها الرجل الإدارى عوناً دائماً له على الحق والخير لأنه سرعان ما ينسى وهذا شأن الإنسان فلتكن داعياً ووزيراً صالحاً لهذا الشباب.

- يجب أن يتم إبعاده عن الصوارف الكثيرة التى يتعرض لها حتى لا يتأثر بها وهذا من أهم الأعمال.

- يجب أن يتم تشجيعه على الثبات والاستمسك بالحق لأن الكثير ممن حوله سوف يخذلونه ولا شك سوف يتعرض لتهديد ووعيد، وربما وعود ومغريات هدفها تشويه الحق وتزيين الباطل.

﴿أَحْسِبِ النَّاسُ أَنْ يُتْرَكُوا أَنْ يَقُولُوا آمَنَّا وَهُمْ لَا يُفْتَنُونَ﴾ (٢) وَلَقَدْ فَتَنَّا الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ فَلَيَعْلَمَنَّ اللَّهُ الَّذِينَ صَدَقُوا وَلَيَعْلَمَنَّ الْكَاذِبِينَ﴾ [العنكبوت: ٢-٣].

- لا تنس مطلقاً أنه في النهاية لابد أن يكون معك على الدرب وفي نفس الخندق الذى أنت به .

ولكن كيف تعرف هذا الشاب ؟ هو :

- لديه معرفة بأحكام الشرع والدين .
- يعتقد على يقين ومعرفة بوجود الله .
- حريص على أداء شعائر دينه .
- لا يترك الصلاة ولا يتكاسل فى أدائها .
- يدرك حكمة مشروعية العبادات .
- الكتب السماوية عنده محل تقديس واحترام .
- فى ماله حق معلوم للسائل والمحروم .
- الصوم عنده فريضة حريص على أدائها .
- لا يتعصب لمذهب دينى بل يتفاعل مع جميع المذاهب الأصيلة .
- يرى أن الأنبياء والرسل من عند الله أيدهم بمعجزاته لاشك فى ذلك .
- يهتم بالنوافل كاهتمامه بالفروض تماماً .
- أسعد الأوقات التى يتمتع فيها بقراءة كتاب الله ومدارسته .
- لا يتشدد فى فهم أحكام الدين .
- يوقن أن الملائكة مخلوقات إلهية نورانية، جند الله وحملة عرشه .

- يتمتع بمرونة وفهم واعيين فيما يتعلق بمناقشة قضايا الدين.
  - الذات الإلهية منزهة، والله ليس كمثله شيء، ولهذا يؤمن بعمل الصالحات.
  - يفتش مجالس الوعظ، الذكر، والخيرات.
  - لو استطاع مادياً يقوم بالحج والعمرة.
  - يراعى حدود الله ويحرص على احترامها.
  - يحترم دور العقل وضرورة إعماله لفهم صحيح الدين.
  - المعجزات أسرار إلهية يختص بها الأنبياء المرسلون وليست خدعة أو سحراً.
  - يتحشم في الزى ويكره الخيلاء في المظهر دون إفراط أو تفريط.
  - يُحسن لوالديه أحياء ويترحم عليهما أمواتاً طمعاً في رضا الله ورضاهما.
  - يحترم جميع الرسالات السماوية وجميع المرسلين ولا يفرق بين أحد من الرسل.
  - يرى أن الرسالة الخاتمة للناس كافة بل للعالمين رسالة محمد ﷺ.
  - يرى أن العلاقات الزوجية لا تستقيم إلا إذا قامت على أساس الشرع والدين.
  - يفض السمع والبصر والفؤاد والفرج عن محارم الناس.
  - يدعو إلى سبيل ربه بالحكمة والموعظة الحسنة.
  - يرى أن القضاء والقدر خير وشر، حلوه ومره حكم الله على عباده.
  - يُحسن ويتودد إلى الجيران ولو خالفوا دينه.
-

- يعترف بنعم الله ويخر شاكراً له عليها.
- لا يدعى معرفته بأمر من الدين يجهله.
- الرزق لديه محدد من عند الله ومرهون بالعمل.
- الصداقة في الله والمحبة في ظلاله غاية سامية.
- يطبق مبادئ صون الأمانة والصدق في القول وحفظ العهد.
- الفكر الذي يعتنقه والمذهب الذي يميل إليه لا يفرضه على الآخرين.
- البعث والنشور والحساب حقائق إلهية منطقية يؤمن بها.
- تقوى الله زاده وموجهه في جميع أعماله.
- يعطف على اليتيم ويحسن إلى السائل ويتحدث بنعم الله عليه.
- يترك الفتوى لمن يقدرون عليها ولا ينصب نفسه مفتياً دون علم.
- يحرص على كسب الرزق الحلال الطيب من كده وعرقه.
- بينه وبين الحرام سد منيع.
- يهتم بجوهر التعاليم الدينية ويحرص على المظهر الدينى.
- يقدس القول الطيب وحسن المعاملة للآخرين.
- يعفو عن ظلمه ويحسن إلى من يسىء إليه.
- لا يميل إلى الجدل العقيم في القضايا الدينية.
- بار بأهله وأصل لرحمه ليرحمه الله.



- يمحّت مجالس اللهو والسمر الماجنة ولا يغشاها.
  - يحترم حرية العقيدة والاعتقاد، لكم دينكم ولى دين.
  - لا يخشى إلا الله، فالضر والنفع بيد الله وحده.
  - لا يستغل أحداً أو مؤسسة حتى لا يُفلّ يوم القيامة.
  - يتواضع لله طلباً للرفعة ويمحّت التعالى على الناس.
  - يدرك قيمة مشروعية حدود الله.
  - يستعيز بالله من الحسد فهو حقيقة لا يجحدها.
  - يحاسب نفسه فوراً قبل أن يُحاسب ويزن أعماله قبل أن توزن عليه.
  - يفى بحقوق أهله عليه فهو مسئول عن رعيته.
  - يكره الابتداع فى الدين.
  - لا يعتقد فى السحرة، فهم لا يغيرون حقائق الأشياء ولا يحدثون فى الكون ما يخالف مشيئة الله.
  - يكره التسلط على الناس بالأذى: بالقول أو الفعل.
  - يرفض النفاق والوشاية والرياء فهى أساليب رخيصة يرفضها.
  - يمحّت التزمت والفكر الدينى الرجعى والمغالاة فى التعصب.
  - يكره الظلم وينشد العدل ويحارب الظلم ما استطاع.
  - يجد ذاته بين دفتى الكتب الدينية الصحيحة.
-

- ينشغل بعيوبه وعبادة ربه عن عيوب الناس واغتيالهم .
- يغضب لانتهاك حرمان الله ويشور لدينه .
- يدقق فى فهم النصوص الدينية ولا يستند لرأى ضعيف .
- يوفى بالنذر ويقدمه لمن يستحقه والنذر لله وحده .
- يسعى للصلح بين المتخاصمين ويكره الخصام والشقاق .
- الأولياء الصالحون محل احترام لديه لكن لا يملكون حتى لأنفسهم نفعا أو ضرا .
- يتبرع من ماله حسب قدرته للمشروعات الخيرية .
- يشارك بما يملك من مال وجهد أو كلمة فى عمارة بيوت الله .
- يهتم بالقضايا الحيوية الدينية ولا يفرق نفسه فى الفرعيات .
- يتطوع للجهاد فى سبيل الله إذا دعا داعى الجهاد .
- يحرص على دفع الضرائب والجمارك ولا يتهرب من دفعها .
- ينتقد الخرافات والخزعبلات الدخيلة على الدين .
- يحكم بالعدل والمساواة فى أى موقف يولى أمره .
- يدعو من يخالف الشرع بالحكمة والموعظة الحسنة .
- يدرك بشرية وعصمة الانبياء وعظمة وكرامة الصالحين .
- حساب القبر وعذابه وثوابه حقائق ثابتة يؤمن بها .

- يحب للناس ما يحبه لنفسه ويتمنى لهم الخير.
- يعمل للدنيا كأنه يعيش أبداً وللآخرة كأنه يموت غداً.
- يدرك الفهم الصحيح لعالمية الدين ومرونته وصلاحيته لكل عصر.
- ينام وقلبه لا يحمل غلاً أو حقداً أو حسداً أو ضغينة لأحد.
- يحاول ما أمكنه اجتناب الفواحش ما ظهر منها وما بطن.
- يكره تحجر الفكر والتعصب الديني دون وعي أو نص.
- يتجنب اللغو في القول والسخرية من الناس.
- يأمر بالمعروف وينهى عن المنكر ويدعو للإصلاح على بصيرة.
- يمقت الموبقات والمنكرات ويساهم مع أولى الأمر في حربها.
- يغيث الملهوف ويعين ذا الحاجة بحب ورضا.
- يكرم الضيف ويكره الشح والبخل.
- لا يحبس المال باكتناز الذهب والفضة، وينفق ما زاد عن حاجته في سبيل الله.
- يكره الغدر والخيانة فهما خسة ونذالة.
- يميل للبرهان العقلي تدعيماً لدور العقل والنقل في قضايا الدين.
- يكره أن يصعد على حساب الآخرين وبالرشوة والمحسوبية.
- الفضائل ومكارم الأخلاق تاج يتوج به سلوكه.
- يحبذ النقاش الواعي في الأمور الدينية لكي تنتصر الحقيقة.

- يخشى الله ويراقبه في السر والعلن.
- ينأى بنفسه عن كل ما يغضب الله ويوجب سخطه.
- يعتز بأن سنده الأقوى دائماً هو الله.
- لا يميل إلى التبرير والتأويل للنصوص الدينية لخدمة ذوى السلطان.
- لا يتعامل بالربا ولا يقترض به.
- لا يشجع احتكار سلعة ما ويحارب المحتكرين.
- يهتم بالمعارف الدينية والدنيوية معاً فهكذا الدين الحنيف.
- يعمل على خلق مناخ ديني صحي في أى موقع يحل به.
- يحترم الاجتهاد الديني من القادرين عليه والمؤهلين له.
- يطمئن قلبه بذكر الله فبذكره تعالى تطمئن القلوب.
- يمشى على الأرض هوناً فلن يخرق الأرض ولن يبلغ الجبال طولاً.
- يرفض إرهاب الفكر في الدين ويحاور من يخالفه بالتى هي أحسن.
- يكره الرذيلة ويمقت المجون والفجور.
- لا يكفر من يخالفه في رأى والاتجاه الدينى ما دام ينطق الشهادتين.
- يجمال القول ويحترم النقاش والحوار الهادئ العاقل.
- يراعى الذوق الإنسانى ويحترم الآداب العامة.
- يحفظ الأسرار ويؤتمن على الأعراض.

- يعتنق فلسفة الدين القائمة على التوازن بين مطالب الروح والعقل والبدن.
- يرى أن التوفيق من الله والسعى والعمل واجب على العباد.
- يشارك الناس همومهم ويسعد لأفراحهم.
- لا يتهم الناس بالظنون فإن بعض الظن إثم.
- يخضع كل المعتقدات لحوار العقل ليطمئن قلبه.
- يتمتع بالرضا والقناعة وغنى النفس عن الآخرين بالله.
- لا تبطره النعمة بل تزيده تواضعاً.

#### الشباب المنافق.. كيف ستتعامل معه؟

- النفاق ظاهرة بشرية قديمة منذ كان الإنسان وكان الصراع بين الحق والباطل، يقول تعالى في سورة قرآنية سميت سورة (المنافقون) : ﴿ إِذَا جَاءَكَ الْمُنَافِقُونَ قَالُوا نَشْهَدُ إِنَّكَ لَرَسُولُ اللَّهِ وَاللَّهُ يَعْلَمُ إِنَّكَ لَرَسُولُهُ وَاللَّهُ يَشْهَدُ إِنَّ الْمُنَافِقِينَ لَكَاذِبُونَ ۝ اتَّخَذُوا أَيْمَانَهُمْ جُنَّةً فَصَدُّوا عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ إِنَّهُمْ سَاءَ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ۝ (٢) ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ آمَنُوا ثُمَّ كَفَرُوا فَطُبِعَ عَلَى قُلُوبِهِمْ فَهُمْ لَا يَفْقَهُونَ ۝ ﴾.

- لا يجب عليك كإداري تبتغي الوصول إلى جيل جديد ناجح أن تترك هذا الصنف من الشباب، بل عليك التعامل معهم ولكن مع الحذر منهم والتنبه إليهم.

- العمل مع هذا الصنف يحتاج منك أن تنبهه بطرق غير مباشرة عن آفة النفاق



والرياء، وضرورة التخلص منها للوصول إلى الأهداف وبطريقة صحيحة وسليمة.

– اطلب إجابات صريحة صادقة منه حتى تحدد له – قل هذا – وتخطط بناء على ما قاله .

– اسأل أسئلة تتطلب إجابات مباشرة .

– إياك أن تياس أو تتوقف عن التعامل مع هذا الصنف، وتذكر أن الله يتولى السرائر والضمائر .

#### **الشباب العنيد .. كيف ستعامل معه؟**

– تذكر دائماً قوله تعالى : ﴿وَتِلْكَ عَادٌ جَحَدُوا بِآيَاتِ رَبِّهِمْ وَعَصَوْا رُسُلَهُ وَاتَّبَعُوا أَمْرَ كُلِّ جَبَّارٍ عَنِيدٍ ﴿٥٩﴾ وَاتَّبَعُوا فِي هَذِهِ الدُّنْيَا لَعْنَةً وَيَوْمَ الْقِيَامَةِ أَلَا إِنَّ عَادًا كَفَرُوا رَبَّهُمْ أَلَا بُعْدًا لِعَادِ قَوْمِ هُودٍ﴾ [هود: ٥٩ ، ٦٠] .

– الأصل في التعامل معه هو المحاولات المستمرة والتحايل عليه لإخراجه من دائرة العناد بـ:

\* الكلمة الطيبة .

\* الموعظة الحسنة .

\* القول اللين .

\* الحوار الهادئ .

\* الجدل بالتي هي أحسن .

– الأصل عدم اليأس فى التعامل معه، لأن هدف بناء جيل يتطلب الصبر، كل الصبر.

#### الشباب النفعى .. كيف ستتعامل معه؟

- هذا الشاب يحركه النفع أياً كان ومع من، ولا شك أن هذا فى غفلة.
- مطلوب التعامل معه – بحكمة وروية – وأن تحقق له بعض المنافع ولكن على ألا يكون ذلك استجابة لمطامعه، وإنما للوصول إلى هدفك النبيل معه.
- يحتاج دائماً هذا النوع من الشباب التوعية والتنبيه المستمر على أن هذا السلوك لا يتناسب فى التعامل، كما يحتاج أيضاً – وباستمرار – إلى التفهيم والتنوير بأن: ﴿ كَتَبَ اللَّهُ لَأَغْلِبَنَّ أَنَا وَرُسُلِي إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ ﴾ [المجادلة: ٢١].
- وقوله تعالى: ﴿ أَوَلَيْكَ حِزْبُ اللَّهِ أَلَا إِنَّ حِزْبَ اللَّهِ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴾ [المجادلة: ٢٢].



# رسولك إلى الشباب



## رسولك إلى الشباب

ما هو دور الرسول؟

إيفاد الرسالة المكلف بها ..

أداء المهمة بنجاح ..

وحتى تتم مهمة الرسول بهذا النجاح المرغوب لابد من عاملين:

الأول: الرسالة نفسها وما فيها من أسلوب جيد وعرض جذاب وحُسن اختيار ما بها.

الثاني: صفات الرسول الشخصية والذاتية بحيث إذا تعذر وصول معنى الرسالة، كان للرسول بأسلوبه وصفاته إكمال المعنى وتغيير مسار الأحداث من السيئ إلى الأحسن المراد.

إذن مطلوب للوصول إلى الشباب:

\* أفكار جديدة جيدة وجذابة وبسيطة، أى أفكار شبابية.

\* رجل شاب فى التفكير صاحب صفات «ابن البلد».

**أولاً: أفكار شبابية،**

قد يكون فى ذهنك أنك تصلح للمهمة، ولكن لا تجد الوسيلة المناسبة للوصول إلى الشباب فى المكان الذى أنت فيه وتمنى نفسك: آه، لو وجدت الوسيلة للوصول إلى هذا الرجل:

اعلم أن الحاجة أم الاختراع.

وأن الوصول إلى الهدف يسبقه الإخلاص في العمل ليعينك الله عز وجل عليه، ثم الاجتهاد في ابتكار الوسيلة المناسبة لكل شخص.

وهنا نضع مجموعة الأفكار المختلفة حسب المكان والزمان والجنس، ....

ربما تجد وسيلة في مكان غير الذي وضعناها فيه، فأنت أعلم منا بما تواجهه مع الشباب.

وما هو المناسب له، المهم أن نصل معاً للهدف المشترك، وهو هذا الجيل من الشباب.



## في المدارس

ماذا سوف نجد في المدرسة : معلماء، أو طالباً.

ماذا تريد منهم : فعل الخير والبعد عن الشر لصناعة جيل خير وليس بشيرير.  
ببساطة بناء جيل يبنى أمة.

### بالتسبة للمعلمين:

هناك إحدى عشرة طريقة لنشر الخير بين المعلمين.

( ١ ) التعاون على إبعاد أى بادرة شحنة بين المعلمين والعمل على إيجاد روح

التآلف بين المعلمين حسب الإمكان والمصلحة ومما يعين على ذلك :

- لقاء أسبوعى أو شهرى خارج الجوف التعليمى .

- التحذير من النميمة والغيبة فى الحال وإقناع الزملاء بالبعد عنها .

- إحياء خلق التسامح عن الزلات والتنازل عن بعض الرغبات فى سبيل أن

تكون هناك أخوة وحب .

( ٢ ) النصيح الودى بين المعلمين بالأسلوب المناسب، وذلك عند وجود أى خطأ سواء

فى المظهر أو اللبس أو الكلام أو غير ذلك، ووجود النصيح يضفى على المدرسة

طابع التدوين مما يجعل كثيراً من المعلمين يعمل ويتعاون على ذلك، وإذا ما

كنت فى حرج من النصيح المباشر يمكنك وضع صندوق للمراسلة بين المعلمين.

( ٣ ) الاهتمام بفرقة المعلمين عن طريق :

- وضع مكتبة مسموعة ومقروءة فيها بعض المجلات النافعة والكتيبات المناسبة.

- وضع فيديو تعرض فيه الأشياء المفيدة .

- وضع لوحات إرشادية مثل : حديث الأسبوع، فتاوى أسبوعية، أحداث هامة ...

( ٤ ) عرض المشاريع الخيرية على المعلمين مثل : كفالة اليتيم، مسابقة للقرآن الكريم، المجلة الإسلامية، أى مشروع خيرى بوجه عام ..

( ٥ ) الارتقاء بفكر وثقافة المعلم وتطلعاته عن طريق :

- تعريف المعلم ببعض أحوال المسلمين فى العالم الإسلامى من خلال الأحاديث والجلسات بين المعلمين أو اللوحات الحائطية والنشرات المدرسية .

- طرح دورات تعليمية وتدريبية للمعلمين داخل المدرسة أو المشاركة فى الدورات العامة خارج المدرسة .

( ٦ ) طرح مسابقة خاصة بالمعلمين تناسب مستوى المعلم ( فى مدرسة تعليم أساسى تختلف عن الثانوى، خريج الجامعة غير المدرسة أو المعهد التعليمى ) .

( ٧ ) رسالة إلى المعلم وذلك بأن يجهز للمعلم ظرفاً فيه بعض المطويات المفيدة وكتيب أو مجلد أو غير ذلك من الأشياء المهمة، على أن تكون لهذه الرسالة موعد ثابت ( بداية الشهر الهجرى مثلاً ) .

( ٨ ) استضافة أحد الأعلام من تخصصات مختلفة وعقد ندوة خارج المدرسة للمعلمين ( فى ناد أو نقابة قريبة ) أو داخل المدرسة وإجراء حوار مفتوح بين الطرفين .

( ٩ ) إقامة بعض الحلقات النقاشية أو المحاضرات فى المدرسة خاصة بالمجال التعليمى مع استضافة معلمى المدارس الأخرى لإجراء تعارف ولزيادة أوجه التعاون بين جميع الأطراف .

( ١٠ ) إجراء زيارات متبادلة بين المدارس والجهات فى الإدارات التعليمية نفسها أو غيرها .

( ١١ ) استثمار مجلس الآباء لإلقاء بعض الكلمات التوجيهية أو توزيع بعض المطويات .

\* ما يقال عن المعلمين يتم لباقى المتخصصين مثل : المحامين ، التجاريين ، المهندسين ، الأطباء فى نقاباتهم ، وكذلك لباقى التخصصات المشابهة لهم والكل يختار من الوسائل ما يتناسب وظروف عمله والمترددين عليه .

**بالنسبة للطلاب :**

هناك ثلاثون طريقة لنشر الخير بين الطلاب .

**( لا بد من الاستفادة من كل أوقات الطالب داخل المدرسة خاصة أوقات النشاط )**

( ١ ) استضافة أحد الأعلام والقذوة فى المجال المناسب للطلاب ، ويعلن عن هذه المحاضرات ويتم حث الطلاب على حضورها .

( ٢ ) الاستفادة من مسجد أو مصلى المدرسة - إن لم يكن بالمدرسة يتم إنشاؤه - خاصة بعد الصلاة بإلقاء كلمة من قبل المعلم أو أحد الطلاب على أن تكون كلمة قصيرة بغير إطالة فيها، ومن الممكن أن تتناول تنبيهاً عاماً أو سلسلة مثل: القصص الأسبوعي أو تناول كتاب كل أسبوع أو مشكلة يراد لها حل ...

( ٣ ) تطوير طريقة الإذاعة المدرسية - خاصة وقت الطابور الصباحي - بأن تضمن برامج مفيدة مثل ذكر أحوال المسلمين في البلاد المختلفة، إلقاء شعر حماسي، شخصية اليوم، رأى العلماء في شهداء الانتفاضة، حكم الشرع في تحريم تناول أو شرب الدخان والسجائر ....

( ٤ ) عمل مسابقة لحفظ القرآن الكريم ويتم توزيع جوائزها في طابور الصباح على الفائزين فيها .

( ٥ ) عمل حلقة قرآن داخل المدرسة في وقت الراحة للطلاب ( الفسحة ) في أيام معلنة ومحددة، وتوزع ملصقات في أنحاء المدرسة بذلك، ويُعلن عنها في يومها في طابور الصباح مثل : « نذكر إخواننا الطلاب اليوم في فترة الراحة حلقة القرآن الأسبوعية بالمسجد الساعة ... » .

( ٦ ) عمل نشرات توجيهية إما في ورق ( وهذا هو الأفضل ) ويوزع على الطلاب أو في شكل ملصقات تكون في أنحاء المدرسة أو لوحات حائطية، على أن تُعد هذه النشرات من قبل شخصية معروفة في المدرسة وموقعة باسمه، وقد تتناول معالجة بعض الأخطاء أو التذكير بأفضل الأعمال، كذلك الاستفادة بالنشرات في أوقات المواسم كرمضان، عاشوراء، العشر الأوائل من ذي الحجة ....

---

( ٧ ) إعداد مسابقات مختلفة ومتنوعة مثل : حفظ القرآن الكريم ( كما سبق الذكر ) ، حفظ الأحاديث ، الأذكار ، مسابقة عامة ، مسابقة الأسرة ( يجيب عنها الطالب بالمشاركة مع أفراد أسرته ) .

( ٨ ) إعداد تشكيلة برامج متنوعة أثناء فترة الراحة ( الفسحة ) مثل لقاء ، مشاهدة تجارب مفيدة ، عمل حملة نظافة للمدرسة بوازع ديني لغرس مفهوم تربيوى لدى الطلاب ، عمل ووضع لافتات تحض على الخير - مسابقة مواهب ....

( ٩ ) إقامة الرحلات المختلفة العلمية منها خاصة مثل المكتبات ومعارض الكتاب والمتاحف و.....

( ١٠ ) الاهتمام بالموهوبين والمتفوقين من الطلاب فى المدرسة وإعطاؤهم قدرأ أكبر من التقدير والعناية مع وجود جلسات خاصة بهم ومحاولة جعلهم قدوات فى المدرسة .

( ١١ ) تعويد الطلاب على الاستفادة من الوقت حال غياب أو تأخير المعلم بأن يكون هناك رديف للمعلم من طلاب الفصل يقودهم نحو قراءة كتاب ومناقشته أو سماع شريط وعمل حلقة نقاشية مستديرة له ...

( ١٢ ) إعداد مشروع الحقبة التربوية أو الظرف التربوى يضم داخله ( أو داخلها ) مجلات مفيدة ، كتيبات قصصية ، أسطرة و... مع ملاحظة اختلاف الحقبة أو الظرف لكل مستوى دراسى عن الذى بعده .

ويتم إعداد هذا المشروع من صندوق للتبرع يشترك به كل العاملين والطلاب بالمدرسة وتعطى الحقبة أو الظرف لأغلب الطلاب .

( ١٣ ) إعداد مكتبة صغيرة فى كل فصل للاستعارة، يكون المسئول عنها رائد الفصل أو غيره، ويكون لها تنظيم معين ويشجع الطلاب على الاستفادة منها.

( ١٤ ) تعليق أذكار الصباح فى كل فصل على لوحة جيدة، أو وضعها فى مظروف بحيث يسحب الطالب المطوية ليقرأها ويعيدها للمظرف مرة أخرى.

( ١٥ ) وضع لوحة فى كل فصل ويكون فيها نصائح أو توجيهات أو إعلانات أو فتاوى أو غيرها، يتولاها مجموعة من المعلمين أو الطلاب أو أى جهة مسئولة فى المدرسة.

( ١٦ ) إقامة بعض المعارض المفيدة فى المدرسة مثل: معرض الكتاب، معرض بالصور عن الانتفاضة فى فلسطين، معرض للشريط الإسلامى، معرض أضرار المخدرات والتدخين...

( ١٧ ) مشاركة الطلاب فى بعض الأعمال الخيرية فى المدرسة والذى به المدرسة مثل التبرعات - توزيع بعض النشرات التوجيهية للعامة من الناس وعند المناسبات العائلية للأسر...

( ١٨ ) زيادة درجه الوعى بالنصح الفردى أى نشر النصيح بين المعلم والطالب وكذلك بين الطلاب مع بعضهم كإهداء شريط أو كتيب أو كلمة مع ملاحظة ضرورة دوام هذا الأمر وعدم انقطاعه.

( ١٩ ) الاستفادة من ممرات الفصول أيا استفادة مثل اللوائح الإرشادية الجذابة أو لوحة الإعلانات..



( ٢٠ ) إقامة دورات مفيدة في المدرسة مثل : دورات حاسب آلى ، لغة أجنبية ، الخطابة والإلقاء ، خط عربى ، ...

( ٢١ ) توجيه الطلاب على كيفية الاستفادة من أوقاتهم خاصة فى الإجازات كيوم الجمعة والعطلات الرسمية والإجازة الصيفية عن طريق :

– إقامة مراكز وبرامج صيفية فى المدرسة وحث الطلاب على المشاركة فيها .

– تحديد يوم يلتقى فيه بعض المعلمين والطلاب لممارسة بعض الأنشطة التربوية والترفيهية القصيرة .

( ٢٢ ) عدم ترك العاملين فى الوظائف الدنيا بالمدرسة بل يجب متابعتهم وإعداد هدايا مفيدة لهم مثل الشريط إن لم يكن لديه استعداد أو معرفة بالقراءة ، كذلك الاهتمام بضيوف المدرسة من أولياء الأمور وغيرهم .

( ٢٣ ) التعاون المشترك والتواصل المستمر مع أولياء الأمور خاصة غير المهتم منهم بأولاده ، ثم محاولة إرسال هدايا عينية له مثل : الكتيبات والشرائط .. لربطه بالمدرسة وابنه وكلما رأى ابنه يجود بخير بسببك أحبك أنت وحب الخير فيك .

( ٢٤ ) إرسال رسائل خيرية موجهة إلى أسرة الطالب بشكل عام وباسم المدرسة بها أشياء خيرية تناسب المستوى الأسرى المتنوع .

( ٢٥ ) إرسال استبيانات لأولياء الأمور للمشاركة فى قضية من القضايا مثل : استمرار العدوان على المسجد الأقصى ، هل من المناسب عمل موقع للمدرسة على شبكة الإنترنت بطريقة غير مكلفة لدعم النشاط

المدرسى،...» ثم إخراج النسب المئوية لها وإعلان الناس بها في المدرسة وأولياء الأمور..

( ٢٦ ) تشكيل لجنة لمتابعة السلوك الطلابي الخاطئء واتخاذ اللازم نحو تقويمه.

( ٢٧ ) إخراج عمل خيرى تستفيد منه بقية المدارس كإخراج مطوية، كتاب مسابقات، شريط، مسابقة بحوث...» على أن تكون باسم المدرسة.

( ٢٨ ) استثمار المقررات الدراسية المناسبة للأحداث الجارية.

( ٢٩ ) استثمار مصلى ومسجد المدرسة - خاصة أوقات الفسح - فى البرامج المفيدة.

( ٣٠ ) فى حالة قيام مسيرات جماعية من كل فئات وجموع الشعب (نقابات مهنية - أحزاب وطنية، تجمعات سياسية...) لابد من دور للمدرسة ممثلاً فى طلابها ومعلميها.

## في الأحياء

ماذا تريد من الحي، جيلاً صالحاً، جيلاً يبني أمة.

إذن: مطلوب تكوين جماعة أو فريق عمل من شباب الحي له أعمال محددة مثل:

١- جمع تبرعات من أهل الحي - بطريقة رسمية لا شبهة فيها - لشراء وتوزيع اشربة وكتيبات على أهل الحي وفي أماكن تجمعاتهم.

٢- حصر المساجد وتوزيع الأشرطة والكتيبات على المصلين خاصة الحديث منهم.

٣- حصر صالونات الحلاقة والسوبر ماركت الكبيرة ومحلات البقالة ووضع كتيبات ونشرات بسيطة لها لتوزيعها على الموجودين المترددين على المكان مثل: بيان بشركات المقاطعة الواجب عدم شراء بضائعها ...

٤- حصر مكاتب السماسرة ومحلات الأطفمة الممكن وضع بها ملصقات أو نشرات ورقية بسيطة على المترددين عليهم.

٥- حصر المستوصفات والمستشفيات والمدارس ودور الحضانة الممكن وضع مكاتب صغيرة فيها ووضع كتيبات تهم الناس.

٦- تجديد النشرات وتغييرها باستمرار - يُحبذ شهرياً.

٧- إلقاء الكلمات والمواظ في المساجد.

٨- وضع لوحة أو مجلد في كل مسجد وتعليق الفتاوى الهامة فيها.

٩- عمل مقارنات لدروس شبه مجانية في المساجد أو الجمعيات الخيرية لأبناء الحي.

١٠- إعداد رسالة شهرية تتناول موضوعاً خاصاً بالشهر مثل شهر رمضان: يكون الحديث عن رمضان - شهر ربيع: يكون الحديث عن...، شهر المحرم يكون الحديث عن... وهكذا.

ويتم تعليق هذه الرسالة في كل مسجد.

١١- إعداد ملصقات توضع في أماكن بارزة بالشوارع مثل أسفل أو أعلى اسم الشارع عند كل بداية، هذه الملصقات واضحة كلوحة إعلانية توضع بها ما ترغب باختصار.

١٢- زيارة تجمعات الشباب وإلقاء الكلام الطيب عليهم وإهداء الأشرطة لهم، من الممكن أن تكون هذه التجمعات: المقاهي، الكافيتيريات، «كوفي شوب»، النادي الاجتماعي، نادياً للبياردو.

١٣- استثمار المناسبات مثل الأفراح - التي ليس بها محاذير شرعية - والتعازي لإلقاء - وبموجز بسيط وكلمات واضحة - ما ترغب من توعية وتوجيه.

١٤- زيارة المتزوجين في بيوتهم من الشباب - بعد الزواج أو قبله وإهداءهم هدايا من أشرطة وكتيبات وغيرها.

١٥- حبذا لو يقوم إمام أو مسئول المسجد مع مجموعة من المصلين بإصدار نشرة

دورية باسم جماعة مسجد ... بمنطقة ... خاصة في المساجد الكبيرة،  
ولتكن ربع سنوية وتطبع وتخرج بشكل أنيق وجميل لتحوى جملة من  
الموضوعات من أبرزها:

- عرض لأنشطة المسجد العلمية والتحفيز والحلقات و...
  - تلخيص لبعض المحاضرات الملقاة في المسجد خلال فترة معينة.
  - أخبار أخرى مرتبطة بالمساجد المجاورة.
  - مواضيع تربوية ودعوية ومسابقات ثقافية.
- وغيرها من الأنشطة وتوزع هذه النشرة بعد صلاة الجمعة أو في مناسبة  
عامة...
- عمل لوحة مضيئة بحوار المسجد على غرار لوحات الإعلانات الموجودة في  
الشوارع لتكون مجالاً دعوياً خاصاً بالمسجد، يتم من خلالها الإعلان عن  
الدروس والمحاضرات ويتم من خلالها عرض جملة من الآيات والمواظ  
والأحكام وخلافه.
  - أن يوفر مسئول المسجد سبورة بلاستيكية بيضاء ويجعلها في مكان بارز  
بالمسجد من الناحية الخلفية، ويتفق مع من يجيدون الخط من أهل الحي  
ليكتب بخط عريض وجميل وكبير حكمة أو آية أو بيتاً شعرياً أو غير ذلك  
ويتغير المعروض كل أسبوع.

## في شبكة الانترنت

ابحث عن :

\* المواقع الخاصة بالشباب والداعمة لما تريد من فكر بناء وطيب .

فكر كيف تكون زيارتك لتلك المواقع إيجابية؟

فكر كيف تفيد تلك المواقع وبالتالي يستفيد منه الشباب بسببه؟

لا بد عليك من :

١ - دعم معنوي للموقع عن طريق كتابة كلمة شكر وثناء في سجل الزوار إن وجد، أو برسالة بريد إلكتروني ( ثناء حق وليس باطلاً )، ومن الممكن الثناء على أحسن ما في ذلك الموقع إن لم يعجبك كله .

وهذا الثناء وإن كنت تستغربه ولكنه مشجع جداً لأصحاب المواقع ومذهب للتعب وطارد للياس والإحباط الذي قد يصيب المسئول عن الموقع من جراء اعتقاده أنه لا أحد يزور موقعه ويستفيد منه، وتذكر دائماً أن النفس البشرية تتأثر بما يصيبها من مشاعر تثبط همة الشخص، وجبلت على حب المدح والثناء وتجدها ممتنة ومشكورة لمن يثنى عليها .

٢ - بذل النصيحة للموقع باقتراح سديد صائب، أو فكرة إبداعية لتطوير الموقع، أو النصيح بحذف ما لا ينبغي وجوده، أو إرسال مادة علمية مناسبة ككتاب أو مقال ليستفيد منه أصحاب الموقع أو الإبلاغ عن صفحة لا تعمل أو بها خلل تقني أو فني..... إلخ .



لابد أن تؤكد لنفسك أن هذا الموقع ملك لك، وأنت تقصد نفع الشباب وكل ما يهمك وتود أن يرسله الناس والشباب لك فأرسله وانصح به أصحاب ذلك الموقع وإياك و:

- الكسل والتواكل على الآخرين لتقديم النصح للموقع.

- عدم استشعار أهمية النصح.

- عدم استخدام الأساليب السهلة لمراسلة أصحاب الموقع.

٣- التعاون مع الموقع في نشاطاته المختلفة مثل:

- كتابة رسالة.

- تحرير وكتابة مقالات.

- المساهمة في مراجعة مقالات وكتب.

- المساهمة في تفريغ الأشرطة.

- المساهمة في كتابة كتاب مطبوع.

- المساهمة في ترجمة المحتوى العلمى من مقالات وكتب ورسائل ورسائل البريد الإلكتروني.

- المساهمة في التدقيق الإملائى والنحوى واللغوى.

- المساهمة في تصميم الرسومات والصور وتصاميم الفلاش.

- المساهمة في تسجيل الصوتيات.

- المساهمة في أبحاث خاصة بالموقع.
- المساهمة في تصميم صفحات إنترنت.
- المساهمة في تصميم قواعد البيانات وإدارتها.
- المساهمة في الإشراف على أجزاء من الموقع.
- المساهمة في الإشراف على منتدى حوار أو نقاش.
- المساهمة في صناعة الإبداع المتجدد للموقع بالأفكار الجديدة.
- المساهمة في الدعم الفني للموقع.
- المساهمة في اختبار الموقع بعد تحديثه واكتشاف الروابط غير الصحيحة والمكسورة.
- المساهمة في رسم خطط طويلة الأجل وقوية الأهداف للموقع بالفكرة والاقتراح الحسن.
- المساهمة في نشر الموقع (نوليها جزءاً من التفصيل تالياً).
- إلى غير ذلك من أوجه التعاون.
- ٤- المساهمة في نشر الموقع:
- أين أنت؟ ما هو توقيعك؟ أين تضع بريدك الإلكتروني؟ في أي مجال تفضل الكتابة؟
- ضع كل هذا واربطه بالموقع.
- انشر الموقع عن طريق إرساله لمن تعرفهم وبصورة مبسطة وغير مزعجة.

- ادع زملاءك وأصدقاءك وأقاربك والمهتمين بما تهتم لزيارة الموقع.
- البحث عن داعمين للموقع فنياً ومادياً (إن كان يقبل التبرعات).
- البحث الجاد عن متعاونين جادين للعمل مع وفي الموقع وتوجيههم إليه.
- ضع ملصقا عليه عنوان للموقع في مكتبك أو بيتك أو خلف سيارتك.
- ضع مفكرة سنوية (أجندة هجرية / ميلادية) بها أسماء المواقع التي ترى ضرورة نشرها.
- المساهمة في نشر الموقع في محركات البحث المشهورة مثل:  
yahoo, hot Bot, MSN, google, all The web, excite, altavista
- هـ - الحرص على عدم إزعاج مسئولى هذه المواقع، وهذا الإزعاج قد يكون عن طريق:
  - \* الأسئلة المتكررة لأمر معروف أو يمكن الوصول لها بيسر لو كلف الشخص نفسه ببحث سريع.
  - \* السؤال عن شيء في الموقع ولكن الكسل يمنع من البحث.
  - \* إرسال رسائل طويلة بالصفحات الطويلة تشرح موقفاً ما أو قضية أو استفساراً كان بالإمكان اختصاره وإيجازه.
  - \* السؤال عن أشياء في مواقع أخرى.
  - \* إرسال الملفات الكبيرة غير مضغوطة إليه وهذا فيه تضییع للوقت والمال.
  - \* التقاط بريد مسئول الموقع وحشره وإدراجه في قائمة بريدية لا توافق اهتماماته أو غير مشترك بها هو أصلاً.

### • أصحاب القوائم البريدية:

لماذا؟ لتسدى لهم النصح وتقوم سلوكهم، بماذا؟

بـ:

- الحرص التام على محتوى تلك القوائم البريدية ومناسبتها لمن ترسل إليه.
- الحرص التام على اختيار المحتوى المناسب فى الوقت المناسب.
- الحرص التام على حسن وصف القائمة بأوجز العبارات وأدقها لمضمونها باللغة والمنهج المناسب ليكون ذلك سبباً فى كثرة المشتركين.
- الحرص التام على سلامة بريد صاحب القائمة من الفيروسات المؤذية والمخرجة.
- الأدب التام مع المشتركين وعدم تسجيل أى شخص فى قائمة رغماً عنه.
- منع الدعايات التى تصاحب كل رسالة.
- تزويد القائمة بمسابقات وسحب وهدايا كتب متخصصة للشباب ومناسبة لهم، برامج حاسب آلى مفيدة، أشرطة توجيهية، كتب فى تطوير المهارات والذات...
- البحث عن شركات متخصصة تُعلن فى القائمة وبذلك تدعم القائمة البريدية.

- \* كيفية الاستفادة من الإعلانات فى المواقع الشهيرة للشباب.
- \* كيفية الاستفادة من البطاقات الإلكترونية عبر البريد الإلكتروني.
- \* كيفية الاستفادة من الجوال أو المحمول بإرسال الرسائل إلى الشباب.

### مع شباب وفتيات أسرتك وعائلتك

اهلك هم أغلى الناس عندك، يقول عز وجل: ﴿وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الْأَقْرَبِينَ﴾ [الشعراء: ٢١٤] فلا بد من أن يكون لهم نصيب الأسد منك، ثم أنهم يسهل الوصول إلى الشباب منهم ومن خلال وسائل كثيرة فلديك:

- النقاش المباشر حول الموضوعات والقضايا.

- النقاش غير المباشر حول الموضوعات والقضايا.

- القدوة الحسنة أو القصص أو الشريط والكتيب.

**أى** أن لديك التكرار والتنويع مع الحكمة وسيأتي - إن شاء الله - هذا بنتيجة حسنة.

**المهم:** لا تتعجل قطف الثمار معهم، فقد تغرس ويجنى غيرك الثمار، وربما تراها فى حياتك وربما يراها غيرك بعد مماتك، ولكن يبقى لك فضل غرسها.

**مبدئياً:** قد يكون هناك اجتماع دورى أسبوعى مصغر أو شهرى يضم أكبر عدد من أفراد العائلة، بل يضم جميع الأقارب جداً، فإين أنت من هذه الاجتماعات؟

**ما عليك فى:**

- كلمة موجزة لا تتجاوز خمس عشرة دقيقة فيها خلفية وجزء من التفصيل عن موضوع أو قضية ما.

- مسابقة لشريط جيد فى مادته العلمية ومناسب لمستوى أسرتك التعليمى يعالج نقاط الضعف عند الشباب منهم، وضم إليهم المراهقين فى السن على أن تراعى أثناء وضع الأسئلة لمسابقة الشريط الاختصار فى الإجابة وعدم التطويل، لأن الهدف من هذه المسابقة هو سماع الشريط والاستفادة

منه وليس تقل الشريط في ورقة الإجابة، فإن ذلك مدعاة للتراخي وعدم المشاركة في المسابقة خصوصاً من ذوى الهمم الضعيفة.

- مسابقة حفظ للقرآن الكريم.

- رحلات ونزهات يُجرى فيها مسابقات وهدايا بسيطة.

- عمل مجلة لعائلتك يشارك فيها شباب ونساء العائلة ولا تنس الأطفال منهم بالطبع على أن يكون فيها بعض الزوايا مثل:

\* سؤال في الطب.

\* زاوية عن جمال الفتاة والمرأة.

\* زاوية عن المطبخ.

\* استراحة العدد بها بعض الألعاب والألغاز والكلمات المتقاطعة....

على أن تضم المجلة أيضاً هدفك ممزوجاً بنصائح متنوعة مثل:

\* فن التعامل مع الآخرين.

\* كيف تحافظ على وقتك؟

\* كيف تتقى التصرفات السيئة والضارة بك وبمن حولك؟

\* كيف تتم تربية الأطفال؟

\* كيف تكسب زواجك، تكتسب زوجتك؟

\* حلول للمشكلات العائلية.

وهكذا...

- مد أواصر الصلة مع المراهقين من العائلة، فما هي إلا فترة بسيطة ويدخلون مرحلة الشباب وكلتا المرحلتين لا بد أن تكونا في حساباتك، لا تنس معالجة الخجل عند المراهقين منهم، فسوف يساعدك هذا كثيراً في أهدافك.

- ملء العقول بدلاً من ملء البطون.

---



### في مكان العمل

- مكان العمل هام جداً لجذب المزيد من الشباب سواء في الجهات الحكومية او غيرها من الشركات والمؤسسات لأن :
- شريحة كبيرة من الشباب تعمل في هذه الجهات والمؤسسات .
- قسماً كبيراً من هذه الشريحة مختلفو الثقافات منهم الجاد ومنهم غير ذلك وفي النهاية لابد من استثمارهم على أفضل حال .
- ولكن الوسيلة هي الأهم هنا في هذا المكان حيث لابد من :
- إلقاء الكلمات عليهم، فالكلمة هي سلاحك الأول ولكن لابد لك أن :
- \* تراعى حالة الشباب في العمل فإن كان هناك نقص بهم نبه فقط إليه .
- \* عدم الإطالة حتى لا يمل منك الرجال فإن الكلام إذا كثر أنسى بعضه بعضاً .
- \* مراعاة المناسبات فإن كان قدوماً لرمضان ذكرتهم بفضله، يوماً للشباب ذكرتهم بضرورة الحفاظ على رياضة أبدانهم، زواج أحدهم ذكرتهم بفضله وأهمية إعداد الأسرة المسلمة والبيت المسلم ...
- \* تتصف بصفات محددة إذا كنت ستصدي للكلام معهم منها :
- الاستقامة وحسن السمات .
- حسن الخلق فذلك أدعى للقبول منك .

– البعد عن الشدة والغلظة .

– يغلب تواجدك في العمل .

– توزيع الأشرطة والكتيبات والمطويات، فهي سلاح خطير في العصر الحاضر، فهي تقدم خلاصة الفكر والأسلوب والمعلومة المطلوب توصيلها بلا عناء ويمكنك أن :

\* تلتزم بجدول معين لتوزيع الأشرطة والمطويات والكتيبات كل نوع له يوم في الشهر للتوزيع أو في الأسبوع .

\* تختار من يحبه الشباب في الاستماع من الأشرطة الجادة فإن كان هناك من يميل إلى سماع الداعية الشاب / عمرو خالد قمت بالتركيز عليه وإن كان هناك من لا يفضل هذا لا تعطيه إياه .

ولا تنس أن :

\* تراعى مستوى الشباب الفكرى حتى تتحقق الفائدة المرجوة .

\* هناك نساء وفتيات في مستقبل العمر يرغبن في الجديد فلا تنسهن في أعمالك .

– المجلة الحائطية فهي وسيلة مهمة وفعالة لك، وحتى تحقق أهدافها معك لابد أن تراعى فيها ما يلي :

\* أن تستعمل لوحة حائطية من النوع الذى يمكن إغلاقه فيما ينشر فيها فلا يصح أن تكون مشاعاً يضع فيها من شاء ما شاء .

\* تخصيص أحد الشباب بالإشراف عليها إن كان يتقن هذا الأمر، فذلك ادعى للإتقان فالتخصص من طرق الإبداع.

\* أن تتناسب المادة المعروضة في المجلة الحائطية مع المدة التي تبقى فيها، فكلما كثرت المادة طالت مدة عرضها والأفضل أن لا تزيد عن شهر.

\* مراعاة عدم إهمال تغيير المادة المعروضة، فإن الناس إذا لاحظوا ذلك أعرضوا عنها ويمكن إشعارهم بالتغيير عن طريق وضع لوحة في أعلى المجلة الحائطية تبين أنها لشهر كذا مثلاً أو عن طريق تغيير ترتيب المادة المعروضة.

\* مراعاة التنوع في المواد المعروضة في المجلة.

\* توثيق التمويل، إن كان هناك تمويل من جهة العمل فيها ونعمت، وإن لم يكن ثمة تمويل - وهو الغالب - فلا بد من تمويلها عن طريق العاملين في الجهة المعنية، وفي كلتا الحالتين لابد من توثيق الإيرادات والمصروفات في سجل خاص سواء لديك أو لدى آخرين إذ الطعن في ذمم المتطوعين للعمل الاجتماعي أو الأهلى سلاح طالما استخدمه المغرضون.

## افكار متفرقة

تلك مجموعة من الأفكار الشبابية المتفرقة:

- الاستفادة من هواة المراسلة عبر المجلات العربية والأجنبية أو من تُذكر أسماءهم في الإذاعة أو البرامج الإعلامية التليفزيونية التي تناقش قضايا جماهيرية وشبابية جادة، ويتم ذلك بأن تضع ملفاً لكل عنوان ثم ترسل لصاحبه رسالة أولى رقيقة المشاعر عذبة الأسلوب ويضمنها جملة من النشرات والكتيبات الجادة والمهمة، وبعد أن ياتيكَ الرد اتبع ذلك برسالة ثانية وثالثة وهكذا.

- المساعدة في / أو تصميم كروت شبابية صغيرة الحجم جميلة الإخراج مشابهة مثلاً لكروت الأفراح ويكتب عليها العبارات الشيقة ذات المعاني والتعبيرات السلسة والتي ترغب في تناولها مثل: فوائد الامتناع عن التدخين، فعل حب الخيرات...، على أن تحمل معك مجموعة متنوعة في جيبك ومن ثم يسهل تقديمها للشباب كرسالة أنيقة.

- تقصى أخبار الشباب من الجيران الملاصقين والمجاورين، وجمع جملة من المعلومات عنهم بحيث يسهل معرفة اهتماماتهم وبالتالي مدخل الوصول إليهم.

- تصميم ألعاب تعرض بواسطة أجهزة الكمبيوتر يقوم بها هواة هذه الأجهزة أو المتخصصون فيها وتأخذ هذه الألعاب الاتجاه الذي ترغبه مع تحقيق جملة من الاعتبارات كالتسلية والمرح والفائدة والهدف.

- الاستفادة من أي تجمعات: مؤتمرات حزبية، سياسية، ندوات، مباريات رياضية..

- تصميم حقيبة الشاب لتقديم هدية أنيقة لهذا الشباب بها جل ما يحتاجه في مرحلته وحسب عمره :

طالب في كلية الهندسة : كتيبات، مطويات، مسطرة هندسية، ورق للرسم ..

طالب في كلية التجارة : كتيبات، مطويات، كتب عن الاقتصاد الإسلامى ...

طالب في المدرسة : كتيبات، مطويات، مقلمة كاملة، علبة ألوان، علبة هندسية، .....

- إقامة حفل بالمسجد لأصحاب السوبر ماركت والبقالة الذين لا يبيعون السجائر، أو يتعاملون مع شركات وبيع المقاطعة، وتوزيع عدد من الجوائز الرمزية على الجميع، ومن ضمنها ملصقات جميلة الشكل تحوى عبارات تدل على أن هذه المحال لا تبيع السجائر أو البضائع الخاصة بشركات يهودية أو أمريكية وخلافه، ويكون من الجميل لو قام أئمة المساجد بحث المصلين على التعامل مع هذه المحال التى تلتزم بذلك ونبذ ما عداها.

- الارتباط بأحد الشباب من أحد الجيران ليكون وسيطاً مع بقية عائلته : الأب، الأم، الأخوة، وبالتالي تضمن خبرات جيل عريق تضمها إلى حماس شباب جديد ولكن من جنس مختلف أنت فى حاجة إليه بالتأكيد.

- تصميم ملصقات جميلة الشكل ونشرات بسيطة توزع على صالونات الحلاقة والمستوصفات الطبية وسيارات النقل الجماعى أو أية أماكن لتجمع الشباب، توضح فى هذه الملصقات ما تريد وببساطة.

- تصميم لوحات الوقاية من أشعة الشمس ( الشماسات ) التى توضع على

زجاجات السيارات الأمامية من الداخل لتحتوى جملاً مفيدة أو أبياتاً شعرية مؤثرة أو غير ذلك .

— محاولة الاستفادة من اللوحات الإعلانية المضيئة الموجودة فى الشوارع المهمة أو عند التقاطعات بجوار الإشارات المرورية، وذلك بعمل جمل مؤثرة فى نفوس الشباب، ومن الممكن أن تمول هذه اللوحات من قبل المؤسسات العامة أو الأحزاب الوطنية المختلفة .

— إرسال خطابات متخصصة ومصممة لصاحبها مباشرة مع ذكر اسمه عليها حيث تكون الرسومات دالة على تخصص المدعو، فهذا لطبيب وثن لصيدلى وآخر لتاجر مواد غذائية شاب ورابع لحلاق أو لمدرس ...

« مثال عملى لذلك : أرسل أحد الأشخاص إلى بعض الشباب رسالة فى مظهر مكتوب عليها اسم الشاب وكانت عن الأساليب الإدارية الحديثة تحتوى على أشكال توضيحية جميلة وكانت الرسالة عبارة عن صفحتين فقط ومن القطع الوسط، وكان هؤلاء الشباب أصحاب شركة ناشئة فى تجارة الأدوات الكتابية ولطالما انتفعوا بها أيما انتفاع » .

— إنشاء مجلة شبابية مختصة بالشباب فقط تحوى جملة من الفوائد والوقفات التربوية الجادة والطرائف المتنوعة، ويركز فيها على عرض أخبار الشباب ويقوم بإعدادها مجموعة من شباب المدرسة، الحى، الجامعة، المنطقة، ...

أو شباب مهنة مثل : الأطباء، التجاريين، المهندسين .

أو شباب حرفة مثل : سباك، نجار، نقاش ...

على أن توزع فى لقاءات هؤلاء الشباب أسبوعياً أو شهرياً .



ويحبذ لو كان بها جزء للفتيات وللمتزوجين منهم حديثاً وللأمهات منهم لأول مرة ولأول مولود...

– لا تنس المؤسسات الاجتماعية والإصلاحات والسجون ودور رعاية الأيتام ففيهم من الخير الكثير ومن الشباب الأكثر والأهم.

– تبني سلوك خاطئ معين موجود بين الشباب بشكل واضح والتركيز عليه من جميع الجوانب ودراسته دراسة واعية مع إيجاد الحلول الناجحة له مثل: الزواج المفرد، انتشار البانجو، شرب الشيشة.

– أخذ قطاع أو سن معين من الشباب محدداً بدراسة: ثانوى مثلاً أو جامعة.. وحصر السلوكيات السيئة التي تصدر منه ثم عمل السبل اللازمة للعلاج.

– المشاركة في المجالات الشبابية المتخصصة وذلك بدعمها معنوياً بالمراسلة والتشجيع والمشاركة، أو مادياً بالاشتراك فيها وحث الآخرين على ذلك.

– القيام بزيارات للكُتاب والأدباء والمهتمين بأمور الشباب ومناقشة كل السبل الفعالة للوصول الجيد للشباب سواء من خلال مقال، قصة، رواية، مسرح، مسلسل، ....

– ربط الصلة بالوزارات والمؤسسات والهيئات الرسمية والأهلية (مثل النقابات) والتعرف على مجهوداتهم ومؤازرتهم وتلقى أخبار الشباب منهم (خاصة الخريجين الجدد) فهم أقدر من غيرهم في توفير الأخبار الصحيحة الموثوقة (فقد تجد على سبيل المثال في النقابات المهنية كل المعلومات عن الملتحقين الجدد من المنتسبين لها حديثاً، وتجد في وزارة الشباب والرياضة في مصر الأعمال الخاصة بالشباب ..).

– استخدام إمكانات الحاسب الآلى فى إخراج نشرات شبابية تمتاز بالدقة العلمية واللمسات الفنية، تطرق مواضيع شتى ومن ثم تصور على أوراق ملونة ويستفاد منها فى ميادين العمل الشبابى المختلفة.

– تجهيز لوحة جميلة توضع فى مداخل العمارات وصالة المنازل حتى يستفيد منها – بعد أن يوضع فيها ملصقات هادفة لهدفك المنشود – الأبناء وشباب المكان والأسرة، وقد يقال إنه ليس بالعمارة أو المنزل شباب ولكن لا يدخل المنزل أو العمارة شباب من أى نوع حتى ولو كان مندوباً أو مندوبة للمبيعات!

– البحث عن المغمورين الموهوبين من المهتمين بالشباب ودفعهم نحو مزيد من الاهتمام والعطاء نحو هذا الجيل ومساعدتهم على النهوض من حالات الكآبة التى يمرون بها بظير تجاهلهم.

– طبع أقوال ماثورة ومؤثرة فى نفس الوقت على الأقلام والميداليات ونحوها، ومن ثم إهداؤها إلى الآخرين وياحبذا لو تم طباعة أسمائهم عليها إن أمكن ووضعها ضمن مظروف فيه كتيبات وأشرطة وغيرها.

– عندما تقوم بنزهة بمفردك أو مع عائلتك فى أى وقت من الأوقات ضع فى اعتبارك أنك ستقابل لاشك تجمعات شبابية من كل نوع ومن كل المحافظات، فكر كيف ستستفيد من هذا الأمر ولا تنس العاملين والعاملات فى هذه الأماكن.

– المتزوجون والمتزوجات حديثاً من الشباب، استفد من العادات والتقاليد الموروثة لدى بعض الأسر وقدم مع هديتك الأصلية (مادية كانت أو عينية) مجموعة من الأشرطة والكتيبات الهادفة أو أى شئ آخر تجده صالحاً لهم ولحياتهم،

---

حتى ولو كان اسم موقع على شبكة الإنترنت هادفاً خاصاً بهم أو لمولودهم الجديد إن كانت الزيارة لذلك، ....

- ساعد في - أو صمم - دليل تليفون للجيب واملأ الصفحات الأولى منه بمجموعة من الحكم والنصائح، أما بقية الصفحات المرتبة هجائياً فضع في رأس كل صفحة بيتاً شعرياً مؤثراً أو مقتطفات مفيدة على أن يكون هناك تناسق في ترتيب الأحرف بين أوائل الأبيات والصفحات.

- تصميم حقيبة صغيرة جميلة تحتوى على مجموعة أشرطة وكُتيبات بسيطة تحوى ما هو هادف يتم توزيعها على رواد الحدائق العامة ( شباب وفتيات ) ممن تجدهم يتسكعون فيها، فقد تفيدهم جداً ويبتعدون عما هم فيها ويسلكون مسلكاً جاداً في حياتهم، بالتأكيد نحن في حاجة ماسة إليه.

- لا تنس رجال الشرطة من الشباب خاصة ما يسمى بـ: مندوبى وأمناء الشرطة، جنود المرور المجندين، فهم في حاجة ماسة إلى ما يقوم سلوكياتهم بعد أن تجاوز منهم - إلا من رحم ربي - المدى.

- لا تنس من يتعامل مع الشباب مثل محلات الملابس من الجنسين، بائعى العطور، محلات الموبيليا، محلات بيع أشرطة الكاسيت، محلات تصوير الأوراق المدرسية والجامعية ...

- عمل يوم يسمى بـ «يوم الشباب» يتم الترويج له إعلامياً ودعوة لمهرجان للشباب في ذلك اليوم يُدعى له كل الرجال العاملين في هذا المجال وتكرمهم مع عدم نسيان الشباب النابه طبعاً وأصحاب التجارب الناجحة منهم، ومن الممكن أن يكون المهرجان أو اليوم الشبابي تحت رعاية وزارة الشباب المعنية بهم.

- التجمعات الرياضية: كرة قدم، سلة، يد، تنس، ... يحضرها الشباب، وصلوا حتى أصبحوا كالعصفور في يدك، خطط كيف تقدم لهم في هذا التجمع، كلمة طيبة، لافتة كريمة، اختيار وتكريم أحدهم، اختيار نجم من اللاعبين يمتاز بمائة الخلق ليكون الحوار معه منبهاً لبقية الشباب و....

- عمل شعارات شبابية هادفة على المواد المكتبية والأقلام والكراسات والكشاكيل لطلاب المراحل التعليمية المختلفة وكذلك شعارات لأوراق المحاضرات الخاصة بطلاب الجامعة.

- عمل برامج حاسب آلي مخصص لشباب دون العشرين، بعد العشرين، دون الثلاثين، .. والهدف المعلن - وهو مهم - لهذه البرامج مساعدة الشباب على أى عمل مثل: تنظيم الوقت، تنظيم الحسابات لأصحاب مهنة لا يهتمون بالحسابات، تنظيم ميزانية المنزل للسيدات، ....

والهدف الخفى وهو أهم: تزويد البرنامج من بدايته بأمور هادفة لكل مرحلة سنية وحسب المهنة والجنس.

- الاستفادة من صناديق الجرائد والمجلات الموجودة أمام بعض المنازل فى الأماكن الراقية نسبياً، وذلك بتمويلها بشكل متتابع بما يجد فى سوق الشباب من كُتيبات وأشرطة ومحاذير عن السلوك السيئ وضرورة الابتعاد عنه، هنا تساعد الأب والأم والابن والابنة معاً ليكونوا معك كحليف استراتيجى وليس لتحارب وحدك وهم لا يعلمون عن أولادهم شيئاً.

- تزويد الأماكن والمكتبات العامة بكتيبات مجانية وبأن تساعدكم أنت فى

---

توزيعها من خلال وضع لافتة عليها ومكتوبة بشكل أنيق مثل: عزيزى الشاب: خذ نسختك.

- لا تنس أن من مهامك كحكيم شكر كل من ساهم فى دعم عملك والثناء عليه، لذا عليك أن تهاتف أو تراسل وبأى وسيلة لمن لمست منه ذلك، ففى هذا العمل التشجيع له ودفعه على مواصلة وبذل المزيد.

- حسب التخصص فى مجال الشباب:

- \* عمل رحلات خلوية قصيرة تشمل برامج رياضية وكلمات توجيهية.
- \* زيارات لبعض طلبة العلم، المتميزين منهم خاصة.
- \* تدريب الطلاب على الإلقاء والتحدث أمام الآخرين.
- \* تكثيف حفلات التكريم للمبدعين لحفز الهمم عند الباقين.
- قيام أحد أئمة المساجد أو أحد العلماء الموثوق بهم بعقد لقاء دورى بين أئمة مساجد الحى لترتيب برنامج عمل لشباب الحى ويتم فيه تدريس جملة من البرامج الدعوية داخل المساجد وتشمل:
- \* ترتيب محاضرات أو ندوات نصف شهرية تقام فى مساجد الحى بشكل متتابع للشباب.
- \* تنظيم كلمات وعظية موجزة بعد صلاة المغرب.
- \* تنظيم برامج حلقات تحفيظ القرآن الكريم.

\* طرح جملة من البرامج الدعوية خارج نطاق المسجد وتوزيع العمل بين الأئمة.

\* عرض المشاكل والعوائق ومحاولة إيجاد الحلول المناسبة لها.

- التركيز على بعض المستشفيات المتخصصة في علاج مدمني المخدرات وكذلك الصحة النفسية وغيرها، والتعاون معهم في سبل الإصلاح سواء عن طريق إقامة الدروس والمحاضرات المبسطة أو برامج التوعية والوعظ أو عن طريق الهدايا وغير ذلك.

- محاولة كسب بعض الأعيان والوجهاء وأعضاء المجالس النيابية لدعم البرامج للشباب سواء مادياً أو معنوياً بالوقوف مع الحملات الشبابية مؤازرة وتشجيعاً.

- محاولة استثمار التجمعات في أوقات الإجازة في المصايف والمعسكرات أو على الشواطئ وفي المخيمات التربوية التي تقام فيها حفلات السمر والمسابقات الثقافية والمحاضرات وغيرها.

- يقول المتخصصون في أمور الدعوة والدعاة، بأن عليكم أن تعرف أسباب انحراف من تدعوه إلى الحق حتى يسهل عليك العلاج، لذا عليك أن تلم بأسباب وقوع الشباب في الشهوات والشبهات، وبالتالي تعرف تماماً كيف ترد على هذه الأمور.

- القيام بزيارات مباشرة لشباب الأرصفة ويحبذ أن يرافق الشخص الزائر شخص مشهور من هؤلاء الشباب ممن هم جادون كأحد مشاهير اللاعبين أو الممثلين

---



وغيرهم ومن ثم مجالستهم والتبسط معهم وبعد ذلك دعوتهم للهدف المراد، مع تقديم مجموعة من الهدايا المفيدة لهم.

— لاتنس زملاءك ومروؤسيك من الشباب الذى تجد فيهم حساً جاداً فى الحياة وذلك بإنشاء لقاء دورى معهم خارج نطاق العمل يتم من خلاله زيادة الألفة والصلة بينكم، ويُستثمر اللقاء فيما يعود بالفائدة على الجميع من مناقشات مثمرة واستضافة لشخصية اجتماعية لها حضور لديهم مع توزيع جملة من الوسائل الهادفة لهم.

### فى المعسكرات الشبائية (\*)

عليك بـ:

١- تحديد الأهداف من المعسكر مثل:

\* ترسيخ المنهج العلمى فى التفكير لدى الشباب وتنمية قدراتهم على النقد الموضوعى.

\* غرس روح الولاء والانتماء الوطنى لدى الشباب.

\* تدريب الشباب على المشاركة السياسية وتدريبهم على الممارسة الديمقراطية.

\* ربط البرامج والمشروعات بأهم قضايا المجتمع وتطورات.

\* اكتشاف وتدريب وصقل العناصر الشبابية القيادية لتنمية مهاراتهم المعرفية.

\* إتاحة الفرصة للشباب للتعرف على المناطق السياحية ومعالم الحضارة المصرية عبر العصور.

\* توطيد أواصر الصداقة بين شباب مصر وشباب العالم العربى والإسلامى والخارجى.

\* حث الشباب على المشاركة فى العمل التطوعى وأنشطة الخدمة العامة.

---

(\*) يمكن الرجوع إلى مصادر وزارة الشباب فيها المزيد وتفصيلاته حول هذه الموضوعات.

---

- \* رعاية الموهوبين والتميزين فى النواحي العلمية والثقافية والفنية .
- \* تصحيح المفاهيم الخاطئة فى غرس القيم السلوكية السليمة .
- \* إتاحة الفرصة لمن لم يبلغوا سن الشباب أو كبار السن فى ممارسة الأنشطة وإشباع الاحتياجات الفنية والأدبية وغيرها .

٢- آليات تحقيق الأهداف السابقة :

- إعداد مشروعات أو معسكرات متخصصة مثل :
  - مشروع شباب المستقبل .
  - مشروع السياحة الشبابية .
  - مشروع شباب التجاريين والمهندسين والأطباء والعمال والحرفيين والفلاحين .
  - مشروع إعداد القيادات الشابة والرديف .
  - مشروع إعداد قيادات مراكز الشباب .
  - مشروع معسكرات العمل القومية والدولية .
  - مشروع العمل التطوعى .
  - مشروع الخدمة العامة لتطوير البيئة .
  - مشروعات العمل المحلى .
  - مشروع الخدمة للتشجير .

٣- المستفيدون مما سبق :

- طلاب الجامعات والمعاهد العليا والمتوسطة .
  - أعضاء مراكز الشباب من طلاب الجامعات والمعاهد العليا .
  - القيادات الشبابية من مديريات الشباب بالمحافظات .
  - شباب الاتحاد العام للنشء والشباب من العمال .
  - شباب العمال والفلاحين والخريجين .
  - الاتحاد العام للكشافة والمرشدات .
  - المتميزون من معسكرات شباب المستقبل .
  - شباب من مختلف المحافظات .
  - شباب من مختلف العالم العربى والإسلامى .
  - شباب من مختلف دول العالم .
  - ٤- الشروط الواجب توافرها فى الشباب المشارك :
    - أن يكون مصرى الجنسية ( للمقيمين فى مصر فقط ويمكن ضم أى شباب جاد من مختلف دول العالم ) .
    - أن يكون متميزاً فى أحد الأنشطة وحسن الخلق .
    - أن يكون عضواً بإحدى الهيئات الشبابية .
    - أن يكون لائقاً طبياً وخالياً من الأمراض المعدية والمزمنة .
    - أن يكون السن فى حدود المرحلة السنية من ١٨ إلى ٣٥ سنة .
-

٥- الأوراق المطلوبة :

- استمارة الاشتراك واستيفاء بياناتها واعتمادها من المختص .
- صورة البطاقة أو جواز السفر .
- عدد ١١ صورة شخصية .

٦- قيمة الاشتراك :

يتم تحديد قيمة رمزية للاشتراك في المعسكر .

٧- تعليمات للشباب المشاركون :

- ضرورة حمل البطاقة أو جواز السفر .
- ضرورة إحضار الأدوات الشخصية .
- لا يسمح باستقبال أى شاب بعد إفطار اليوم التالى لبداية المعسكر .
- يتم استقبال الشباب بجميع المعسكرات على وجبة العشاء وتتم المغادرة عقب الغداء .

٨- الأنشطة داخل المعسكر :

\* النشاط الاجتماعى :

- برامج زيارات لاهم معالم المنطقة الواقع بها المعسكر .
- مسابقات فى ألعاب ذهنية، بدنية، ...
- حفل سمر بكل معسكر فى ختام كل يوم .

\* النشاط الرياضي :

- طابور الصباح .
- مسابقات فى الألعاب الرياضية ( فردية - جماعية ) .
- طابور البحر .

\* النشاط الثقافى :

- عقد محاضرات .
- مسابقات ثقافية ( أهم الموضوعات القومية والعالمية - مجالات حائطية - .... ) .

\* النشاط الفنى :

- إظهار المواهب الفنية لدى الشباب وذلك عن طريق عمل المسابقات الفنية .

\* البرامج التدريبية وتضم :

١- المحاضرات وتشمل :

- النظام السياسى والتحول الديمقراطى .
- السياسة الخارجية المصرية .
- السياسة الداخلية والاقتصادية فى مصر .
- الشباب والتقدم العلمى والتكنولوجيا .



– دور الشباب ( بمختلف تخصصاتهم ) فى التنمية .

– مصر والمتغيرات العالمية .

– العالم العربى والإسلامى وحاضرهم .

٢ – حلقات النقاش وتشمل :

– المشاركة السياسية للشباب .

– القيادة الشبابية وإعدادها .

– الأمن القومى .

– قراءة فى تاريخ مصر .

## فى الأسفار الخارجية للشباب

عليك بـ:

١- عقد مجموعة من البروتوكولات والاتفاقيات بين الدول العربية والإسلامية والجاليات العربية والإسلامية فى الدول المختلفة (أوروبياً وإسيوياً وأفريقياً) فى مجال الشباب سواء كانت على شكل وزارات معنية أو اتحادات متخصصة أو مؤسسات أهلية.... ليكون أساس هذه الاتفاقيات التبادل المشترك فى مجال الأسفار الخاصة بالشباب.

٢- تحديد الأهداف من الأسفار الخارجية للشباب مثل:

- \* توطيد أواصر العلاقات بين البلدين.
- \* تبادل الخبرات بين قادة النشء والشباب.
- \* التأكيد على قيم التعاون الدولى وإبراز دور الشباب وخاصة شباب مصر الريادى وما لها - أى مصر - من ثقل سياسى إقليمياً وعالمياً، ودور شبابها فى ذلك.

٣- تحديد أنواع التبادل على سبيل المثال فى:

- \* التبادل الثقافى والفنى.
- \* معسكرات العمل والمؤتمرات.
- \* تبادل الوفود الشبابية للتعرف على حضارات وثقافات الدول العربية والإسلامية الأخرى.

٤- الشروط الواجب توافرها في الشباب المشارك :

- \* السن من ١٨ - ٢٥ سنة .
- \* يكون الشاب مصرى الجنسية .
- \* أن يكون الشاب حسن السير والسلوك .
- \* أن يكون عضواً بإحدى الهيئات الشبابية .
- \* أن يكون ملمّاً بالقضايا القومية والمعلومات عن بلاده وأهم المشكلات الدولية وعلى دراية بلغة العصر .
- \* الإلمام بإحدى اللغات الأجنبية ( الإنجليزية / الفرنسية / الألمانية / الأردية / الماليزية / ... ) .

٥- أسلوب الاختيار :

- \* الشباب المتفوقون في مراحل التعليم « الثانوى - الجامعى » .
- \* الطلبة المثاليون على مستوى الكليات .
- \* الشباب المثاليون العاملون على مستوى الوزارات والهيئات العامة والأهلية .
- \* الشباب المثاليون العاملون على مستوى الشركات الخاصة .
- \* الشباب المتميزون في أنشطة وزارة الشباب و الاتحادات المتخصصة والمديريات .
- \* أوائل الكليات العسكرية « حربية - بحرية - جوية - دفاع جوى » وكلية الشرطة .

٦- الإجراءات التنفيذية لاختيار الشباب :

\* يتم وضع النشرة الخاصة بضوابط ومعايير اختيار الشباب المرشح للسفر للخارج.

\* يتم إجراء التقييم للشباب المرشح للسفر للخارج كالتالى :

- اختبار الشباب تحريرياً فى اللغة الأجنبية ( حسب البلد المرشح للسفر لها ) والمعلومات العامة عن طريق أساتذة متخصصين .

- اختبار الشباب اختباراً شفهيّاً فى اللغة الأجنبية والمعلومات العامة لمن اجتاز الاختيار التحريرى .

- تقييم للسلوك النفسى من خلال عقد دورات تدريبية للشباب ( ثقافية - اقتصادية - دينية - أنشطة ومهارات ) وذلك بمعسكر إعداد الشباب المرشح للسفر للخارج .

- يكون سفر الشباب طبقاً لترتيبهم بكشوف الدرجات .

٧- تحديد الالتزامات المالية : ما سوف يتحمله الشاب وما سوف تتحمله الجهة المسئولة ( حسب درجة توافر المالية للدولة ، فإن كانت فى يسر تحملت بالكامل كل النفقات ، وإن كانت على غير ذلك تحمل الشباب جانباً من النفقات - الجانب الأقل بالطبع ) .

## فى قطار الشباب

عليك بـ:

١- تحديد الأهداف من قطار الشباب مثل:

- \* تشجيع السياحة الداخلية لدى الشباب .
- \* تنمية روح الولاء والانتماء لدى الشباب .
- \* اكتشاف العناصر القيادية بين الشباب .
- \* تعريف الشباب بأهم قضايا المجتمع الداخلية والخارجية .

٢- تحديد المستفيدين:

- \* الشباب المتميز فى الأنشطة القومية .
- \* شباب الجامعات والمعاهد المصرية وفروعها .
- \* شباب الاتحادات المتخصصة والجمعيات الأهلية والنقابات المهنية والأحزاب .

٣- تحديد الشروط الواجب توافرها فى الشباب المشارك:

- شروط عامة مثل:

- \* أن يكون مصرى الجنسية .
- \* أن يكون حسن السير والسلوك .
- \* أن يكون عضواً بإحدى الهيئات الشبابية .

\* أن يكون لائقاً طبياً وخالياً من الأمراض المعدية والمزمنة.

- شروط خاصة مثل:

أ- بالنسبة لشباب الجامعات والمعاهد لابد من:

- التفوق علمياً بالكليات المختلفة.

- المتميزون فى أنشطة الجامعة والخدمة العامة.

- مرحلة سنية من ١٨ - ٢٥ سنة.

ب- بالنسبة لشباب الوزارات والاتحادات المعنية والأحزاب لابد من:

- التميز فى الأنشطة التى تقدمها الجهة المعنية.

- التزكية من قبل أحد مسئولى الجهة المعنية.

٤- تحديد الأوراق المطلوبة:

- استمارة الاشتراك واستيفائها.

- صورة البطاقة.

- عدد (٢) صورة شخصية.

٥- تحديد الانتقالات:

- محطة القاهرة هى بداية تحرك القطار لجميع الافواج عدا محافظات الوجه القبلي ( يحدد تفصيلياً ).

- تتحمل الوزرة أو الجهة القائمة على القطار بقيمة انتقال الفوج من أماكن تجمع الشباب بمحافظاتهم، ثم انتقال القطار من القاهرة ذهاباً وإياباً.

٦- تحديد عدد الافواج المشاركة ومدة تنفيذ المشروع:



\* يتم تنفيذ عدد ( ١٥ ) رحلة على سبيل المثال - من ... إلى ...

\* تنفيذ الفوج لمدة ثمانية أيام توزيعها كالاتى :

- يومان للذهاب والعودة .

- ثلاثة أيام بالأقصر .

- ثلاثة أيام بأسوان .

٧- وضع التعليمات الخاصة بالشباب المشارك :

- الالتزام بالتوقيتات المعلنة ببرنامج الرحلة .

- إحضار الأدوات الشخصية وأدوات الهوايات الخاصة .

- تسليم المتعلقات الشخصية الثمينة لمشرف المجموعة أو المشرف المقيم .

- التأكد من عدم ترك أى متعلقات بالقطار .

٨- تحديد الأنشطة :

\* المسابقة الثقافية :

- يتم إجراء مسابقة ثقافية فى رحلة الذهاب بالقطار لجميع المشاركين بالرحلة .

- يتم تشكيل لجنة من المشرفين لاختيار الفائزين .

- يتم توزيع الجوائز المالية أو التقديرية .

\* مسابقة الكتاب

\* مسابقة فنية .

### فى مكتب شباب المستقبل

هو مكتب يعمل وفق خطة وأنشطة الوزارة أو الاتحاد أو الجمعية الأهلية أو النقابة المهنية أو الجامعة....، يضم شباب الجهة وفى إطار مجموعة من القواعد واللوائح والآليات تكون محصلتها الوصول إلى جيل من الشباب يكون لديه القدرة على الاعتماد على النفس وقيادة العمل الوطنى والشبابى، والمشاركة فى الحياة الاجتماعية والسياسية، وتحمل المسئولية فى التخطيط للمستقبل والمشاركة فى التنمية.

عليك به:

#### ١- تحديد الهدف من المكتب فى:

- \* توسيع قاعدة النشاط الشبابى فى الجهة المعنية لاكتشاف العناصر ذات الاستعداد القيادى من الشباب.
- \* تدريب وتنمية العناصر القيادية فى النواحي الفكرية والقيادية من خلال برنامج شامل من ندوات ولقاءات متخصصة وورش عمل.
- \* رفع مستوى القيادات الشبابية فى الجانب المهارى والقيادى.
- \* تجسيد الفكر المستنير وتقبل الراى والراى الآخر، وتعميد الشباب على الشورى فى الراى والديمقراطية فى العمل.

- \* تشجيع الشباب على المشاركة والإدلاء بالرأى فى جميع المجالات :  
سياسية، اجتماعية، اقتصادية، وغيرها.
- \* إذكاء روح التطوع بين الشباب وخدمة المجتمع.
- \* تبادل الخبرات بين الشباب وإكساب المهارة والعلوم الحديثة.
- \* تعويد وتدريب الشباب على تحمل المسئولية فى مجالات العمل الشبابى  
من خلال تنظيم اللقاءات والندوات والمؤتمرات والمشاركة فى إعداد  
المؤتمرات القومية والمهنية المناسبة.
- \* تنمية روح الفريق والعمل الجماعى كأساس للعمل الشبابى.
- \* مشاركة المجتمع فى القضايا المختلفة والاهتمام بالمناسبات الملائمة.
- \* شغل أوقات الفراغ فى أنشطة شبابية مفيدة.
- \* تجسيد نموذج القدوة للشباب كدافع قوى للشباب على اعتبار أنه أحد  
أهم أركان الانتماء.

## ٢ - تحديد شروط المشاركة فى المكتب:

- \* المتميزون من طلاب الجامعات والمعاهد العليا وحديثى التخرج.
- \* القيادات الطلابية أعضاء الاتحادات والأسر الطلابية والطلاب المثاليون.
- \* المتميزون فى الأنشطة الطلابية على مستوى المديرية والجامعات.
- \* الطلاب المثاليون على مستوى الكليات والمعاهد العليا.

- \* المتميزون فى المعسكرات المنفذة مسبقاً وبقية النشاطات الأخرى.
- \* المتميزون فى العمل الاجتماعى فى مراكز الشباب والاتحادات والنقابات المهنية والجمعيات الأهلية و...
- \* ممن لديهم الاستعداد القيادى والعمل الاجتماعى والعمل العام.
- \* ألا تقل سن المتقدم عن ١٨ سنة.
- \* تقديم الأوراق والمستندات الخاصة به (بطاقة شخصية - شهادة التخرج - شهادة تقدير - خطاب تزكية....).
- ٣ - تحديد مواعيد وطريقة التنفيذ:
- عن طريق تنفيذ المشروع طوال العام وفق خطة زمنية من البرامج والمشروعات مع كل مكتب بتحديد يوم أسبوعياً لعقد لقاء دورى، على أن تشمل البرامج المنفذة لمكتب شباب المستقبل على سبيل المثال:
- \* ندوات وورش عمل سياسية واقتصادية وغيرها بحضور المتخصصين.
- \* دورات تدريبية فى تنمية وصقل القيادات (المهارات القيادية).
- \* دورات تدريبية فى «الحاسب الآلى واللغات».
- \* خدمة تطوعية.
- \* برلمان الشباب لتعريض الشباب على ممارسة الديمقراطية.
- \* تبادل الزيارات بين المكاتب لصقل وتبادل الخبراء.

## في المهرجانات الرياضية

عليك بتحديد ثلاث مراحل للمهرجان الرياضي :

**المرحلة الأولى، ما قبل المهرجان، لا بد من،**

- ١- تحديد الهدف من المهرجان .
- ٢- تحديد المكان المناسب ( مركز شباب، ناد، ساحة رياضية ... ) .
- ٣- تحديد البرنامج .
- ٤- تجهيز الأدوات .
- ٥- تجهيز وجبة الغداء حسب الإمكانيات .
- ٦- تبليغ المشاركين بموعد ومكان وبرنامج المهرجان .
- ٧- اختيار شاب أو فرد ما مسئول عن كل لعبة وكذلك الحكام .

**المرحلة الثانية، المهرجان، لا بد من،**

- ١- المهرجان يشمل الأنشطة الموضحة من قبل .
- ٢- حضور مسئولى اللعاب وتجهيز الملعب واستقبال الشباب .
- ٣- التعارف وعرض البرنامج .
- ٤- تقسيم الشباب إلى مجموعات حسب الألعاب .
- ٥- المباريات تتم في شكل دورى للوصول إلى الفريق الفائز في كل لعبة آخر اليوم .

٦- وجود فترات راحة بين المباريات وبها وجبة خفيفة.

### المرحلة الثالثة، ختام المهرجان، ولا بد من:

- ١- تجميع الشباب في نهاية اليوم وسماع انطباعاتهم ومقترحاتهم للمهرجان.
  - ٢- تجميع الأدوات وعدها وحصرها ونقلها بواسطة فريق العمل المكون من المسئولين والشباب.
  - ٣- تبليغ الشباب بموعد توزيع الجوائز - إن لم يكن بنفس مكان عقد المهرجان - ويفضل أن يكون بمصاحبة برنامج فنى دخل مسجد الحى أو المنطقة أو أحد الأندية أو أى مكان آخر مناسب.
- ولا تنس أنه مطلوب منك:
- رحلات طويلة مثل:
  - شواطئ ومصايف.
  - صحراوية وجبلية.
  - آثار إسلامية وفرعونية وقبطية.
  - مواقع عسكرية وتاريخية ( خط بارليف والمواقع الحصينة عليه - باتوراما أكتوبر).
  - متاحف متنوعة.
  - معارض ( معرض القاهرة الدولى للكتاب - معرض الصناعات الدولى.....).

رحلات قصيرة مثل :

- رحلة الدراجات داخل المدينة أو حولها.
- رحلة خلوية للمناطق الهادئة ليستمتع الشباب بالهدوء.
- رحلة مركب.
- رحلة صيد.
- رحلة لمصانع مختلفة ( صغيرة ومتوسطة وكبيرة الحجم ).
- رحلة لحدائق عامة ومتنزهات.
- رحلة سير ( من ٥ - ١٠ كيلو مترات ).



## في أندية العلوم والتكنولوجيا وتكنولوجيا المعلومات

عليك بـ:

- تحديد أسس شهر هذه الأندية بالطرق القانونية وطبقاً للوائح الرسمية.
- إسناد إدارة الأمور إلى أربابها وأهلها لضمان حسن الإشراف الصحيح علمياً عليها.

تحديد الهداف من هذه الأندية،

- رعاية الشباب المتميز في النشاط العلمى وتشجيع روح المبادرة والابتكار.
- نشر الثقافة العلمية بين شباب الجامعات ومراكز الشباب و .... وظهور عائد ملموس لهذه الأندية لدى الشباب.
- استفادة المجتمع المحلى من إنتاج ومنتجات هذه الأندية.
- إعداد جيل من الشباب قادر على مسايرة التكنولوجيا الحديثة ومواجهة تحديات القرن الجديد من خلال إشاعة ثقافة حديثة ضرورية للمجتمع.
- تنمية وصقل المواهب العلمية من خلال الالتقاء بين المواهب العلمية المختلفة مع تدريبهم على استخدامات وتطبيقات التكنولوجيا - خاصة تكنولوجيا المعلومات.
- تدريب الشباب على مهارات المشروعات الصغيرة وخلق فرص عمل جديدة له

### تحديد مجالات أنشطة هذه الأندية:

- \* المسح البيئي الحيوى وجمع العينات وحفظها وعمل مجموعات مرجعية من نباتات وأحياء مائية وحشرات ..
- \* المسح الجيولوجى ( المهاجر والمناجم ) .
- \* التصوير الفوتوغرافى العلمى .
- \* الفلك والأرصاد الجوية .
- \* الصناعات الكيميائية الصغيرة .
- \* الإلكترونيات والكهرباء .
- \* الطاقة الشمسية والرياح .
- \* الميكانيكا .
- \* التدريب على الحاسب الآلى .
- \* عمل تصميم الصفحات على الإنترنت .
- \* الاطلاع فى المكتبة العلمية .

### ثانياً، من يعمل مع الشباب (ابن البلد):

الامر يحتاج إلى رجال، رجال بمعنى الكلمة وليسوا أشباهاً للرجال .  
رجال شباب على طول الخط .

شباب فى التفكير، شباب فى العمل، شباب فى التجديد المستمر للصالح العام .

هؤلاء هم الرسل الذين سيتعاملون مع الشباب، وكل رسول من هؤلاء الرسل له صفات، ملامح، قيم.

تجعلهم قادرين - بفضل الله - على تكوين أفراد وإعدادهم إعداد الرجال ليحملوا على كاهلهم واجب الوصول إلى الجيل المنشود.

**من هذه الصفات والملامح والقيم:**

- الفهم الصحيح للمهمة الملقاة على عاتقه.
- الإخلاص في أداء المهمة.
- العمل الجاد - باستمرار - لاستكمال هذه المهمة التي لا تنتهي أبداً.
- الثبات وسط خضم المعوقات والمحن التي لا بد أن يلاقيها طالما أنه يسير في هذا الاتجاه.
- صدق الكلمة فلا يكذب أبداً.
- الوفاء بالعهد والكلمة والوعد.
- الشجاعة في الحقوق والاعتراف بالخطأ.
- الوفاق والجد والفكاهة الرزينة.
- الحياء والإحساس والتواضع.
- العدل والإنصاف وامتلاك الغضب.
- الرحمة والكرم والسماحة والرفق.
- الصبر الجميل والنفس الطويل والتضحية والإيثار.

- إتقان العمل والحرص على جودته .
- العلم التام بترتيب وتدبير الأولويات .
- تنظيم الوقت وحسن توزيعه .
- تنظيم الاجتماعات والواجبات .
- الرغبة التامة في الخدمة العامة .
- معرفة خبايا النفوس وأمراضها وطرق علاجها .
- المرونة والتعامل مع جميع الشخصيات المحيطة والتدرب على ذلك عن طريق معرفة الشخص نفسه وبيئته .
- الأمل المستمر والبعد عن اليأس والقنوط .
- الهمة العالية والعزيمة القوية .
- المعرفة الثقافية العامة المناسبة وحب القراءة والاطلاع خاصة سير الخالدين والنابهين .
- حث الغير - من العاملين معه أو من الشباب - على العلم والتعلم والتفوق وأداء الخدمة العامة .
- حسن المظهر المناسب لكل مقام ومكان .
- حسن المنطق واللسان، فلا يسمع منه الغير إلا خيراً وحتى حين يعاتب أو يحاسب، فلا يتجاوز أو يرمى بالكلمات التي تهدم أسوار المحبة وتقضى على بنيانها .

- الانضباط واتزان الشخصية بين العقل والعاطفة فلا يسرف في أحدهما على حساب الآخر.
- القدوة الحسنة والصالحة.
- حسن المعاملة للشباب والعناية بالموهوبين والنجباء منهم.
- الاعتدال في معالجة الأخطاء.
- البعد عن الوقوع في مواطن التهم.
- البعد عن سرعة الانفعال ولغة التهديد.
- القدرة على حسن العطاء.
- القدرة على القيادة والمتابعة والتفويم.
- القدرة على بناء العلاقات الإنسانية.
- التفاؤل المستمر.
- القدرة على النمو في ظل حياة متجددة متطورة.
- القدرة على التحصيل الذاتي للمعلومات من مصادرها المختلفة.
- التجديد المستمر في الوسائل ولغة الوصول للشباب.
- الواقعية في الأهداف والطموحات.
- يدرك تمامًا أن النجاح عبارة عن: أهداف واضحة ومحددة + طريقة صحيحة.

### لماذا تفعل كل هذا؟

ذكرنا سابقاً أنك تريد الوصول للشباب .

والآن وصلت ثم؟

لابد أن يكون لك أهداف :

على المدى القريب

- لابد من التعرف على العناصر الصالحة لأفكارك وانتقائها وضمها لتكون معك نواة جديدة تساعدك في عملك وأفكارك، فانت بدأت بمفردك ولكن لن تبقى هكذا دوماً.

- اكتشاف الطاقات والملكات واستيعابها من خلال توظيفها في العمل .

على المدى البعيد :

- ربط عامة الشباب بأهدافك .

- الحفاظ على هويتك التي التمسوها فيك .

- التعلق بك وبمن معك والالتفاف حولك والثقة فيك وبما تؤمن به .

- بديل يمثل حائط صد لمواجهة كل أنواع الانحلال والفساد بين الشباب .







**مع الشباب**

**(فنون ومهارات لإدارة الشباب)**



## فنون ومهارات لإدارة الشباب

عرفت الشباب ..

تعلمت كيف تتعرف عليهم وتصل إليهم بوسائل مختلفة ومتنوعة ..

بدأ يتودد لك البعض وترغب أنت في الوصول لهم كلهم وعلى اختلاف سلوكياتهم ..

تريد من يساعدك للوصول إلى البقية .

ولذا مطلوب منك أن تلتصق أكثر وأكثر بالشباب حتى لا ينفضوا عنك بعد فترة قصيرة .

وحتى يحدث ذلك

مطلوب منك :

- إكساب الشباب القيم .
- تصحيح الأخطاء للشباب .
- تحديد الأهداف للشباب باستخدام الأسئلة .
- اكتشاف قابيل وهابيل والتعامل معهم .
- تغيير الأنماط الشبابية المخالفة للعمل المطلوب .
- توصيل مفهوم العمل المؤسسى لدى الشباب .

### إكساب الشباب القيم

بداية: مفهوم القيمة:

في اللغة: القيمة هو «قدر الشيء».

والشيء القيم هو المعتدل الغالى القيمة والمكان.

والإنسان القيم هو المعتدل رفيع المكانة.

و«ذلك الدين القيم» أى الدين القويم الصحيح العدل السوى.

في التربية: حالة عقلية وجدانية يتبناها الفرد لأداء وتبنى سلوك معين طبيعى.

في التشريع: هى المعتقد والاتجاه والميل والاهتمام والطموح الذى ينتج ويحقق سلوكاً.

وبالتالى فهناك فارق بين القيم والعادات.

فالقيم: هى تلك الأحكام والسلوكيات التى تصدر من الفرد انطلاقاً من مجموعة القواعد والأحكام المستمدة من مصدر له تأثير (القرآن والسنة).

العادات: هى مجموعة السلوكيات التى يمارسها الأفراد لفترة ما نتيجة التعود والتكرار.

الأعراف: هى العادات التى اعتادتها مجموعة من المجتمعات اتسعت دائرتها لمدة زمنية كبيرة.

التقاليد: هى مجموعة العادات والممارسات السلوكية التى يمارسها الأفراد لفترة زمنية طويلة فى حيز أوسع وتتوارثها أجيال.

**لماذا هناك ضرورة لإكساب الشباب القيم؟**

لأن القيم هي المحتوى والمضمون الذى يملأ النفس الإنسانية ويعطيها قدرها  
فإن المجتمع الذى يحيا بلا قيم فإن حياته هباء تحكمها الأهواء.

**ولأن القيم هي :**

- ترجمة لمجموعة الأوامر والنواهي والأخلاق القرآنية التى يجب الالتزام بها.
  - المضمون التربوى الذى يجب أن يملأ الوسائل المستخدمة فى الأعمال العامة والخاصة الموجهة للشباب.
  - السياج الواقى للمجتمع من الانحراف والزيغ والفساد والضلال.
  - المؤشر على اقتراب الوطن من التقدم وتحقيق الأهداف.
  - المضمون التربوى فى البناء الإنسانى للشباب.
- ولذا فإن غرس القيم فى الشباب ضرورى، وبقدر الغرس فى النفوس تكون قوة السلوك، وبالتالي الإفراز الطبيعى للنفس الشبابية.

**كيفية الوصول إلى نسق قيمى للشباب؟**

**النسق القيمى :** هو مجموعة القيم المتناسقة والمتكاملة التى يمكن أن تكون الشخصية الإنسانية فى مرحلة عمرية معينة وبيئة معينة وفترة زمنية معينة، وعلى هذا فإن لكل مرحلة عمرية نسقاً قيمياً خاصاً بها وكذلك لكل مجتمع وكذلك لكل فترة زمنية معينة.

ولكن القيم لن تختلف باختلاف الزمان والمكان والعمر، فالقيم الأصلية الفطرية المستمدة من القرآن والسنة لا تتغير ولا تتبدل، ولكن الانتقال من هذه القيم وترتيب أولوياتها وتفاعلها معاً دون أن يترك منها ما هو واجب.

**بمعنى آخر:** قيمة الصدق أو الإيجابية قيمة معتبرة وواجبة في جميع المراحل العمرية للشباب، وفي جميع الفترات الزمنية وفي جميع البيئات، ولكن قيمة الصداقة مثلاً قيمة معتبرة أيضاً في مختلف الحالات ولكن قد تحتل اهتماماً ومرتبة أكبر في مرحلة عمرية معينة عن غيرها وقد تتأخر في حالات أخرى، فمجموع هذه الفروق هو الذى يشكل النسق القيمي لكل حالة والتي يجب مراعاتها في التعامل مع الشباب، فإذا كان الشاب طالباً يجب أن يتم التركيز على القيم التالية حيث يكون لها الترتيب المتقدم في هذه المرحلة وهي:

— الصداقة (الأخوة)

— الحرية والاستقلالية

— التفوق.

— المشاركة والتعاون

— ..... وقيم أخرى إضافية مع قيم أصلية أخرى يجب أن يتحلى بها الشاب في هذه المرحلة.

**والمطلوب** أن يتم الانتقال من المظاهر الحادثة إن كانت سلبية إلى النسق القيمي الفطري المستهدف وذلك من خلال البرامج التي تعد لهذا الهدف.

---

مع الأخذ في الاعتبار عدة عوامل مثل :

- الإمكانيات والقدرات والمواهب والميول والصفات الوراثية في نفس الطالب .
- الظروف الخاصة بأسرة الطالب مثل : مستوى التعليم، المستوى الاجتماعى والاقتصادى، الميول الدينية للأسرة، المدينة أو القرية ..
- البيئة الاجتماعية خارج نطاق الأسرة .
- الأصدقاء المحيطين ( الشلة )
- نوع التعليم ( حكومى - خاص ) .
- انطباعاته عن القيم المطروحة والنسق القيمى المطلوب .
- المؤسسة الشبابية التابع لها الطالب ( حزب - جمعية - نقابة ... )

### كيفية إكساب القيم:

ترتكز هذه العملية - إكساب القيم - على مجموعة من المرتكزات تتأثر بها وهي :

#### ١- المكسب ( المرسل ) الفعال :

المرسل أو المكسب الفعال هو الشخص الذى يعمل على إكساب القيم أسرع وأفضل حيث يكون لديه الاستعداد والتقبل لتحقيق الهدف والقيمة الملائمة فى الاختيار وتوفير الوسائل المناسبة وعمل الخطة الملائمة لذلك مع التنفيذ الجيد لتحقيق الاهداف مع اختياره للبيئة المناسبة زمانيا ومكانيا .

وهذا المكسب لا بد أن تتوافر به صفات مثل :

- طلب العون الدائم من الله عز وجل - رهانى النزعة .



– القدوة.

– قوة الملاحظة التربوية ليستفيد من استثمار المواقف والتوجيه غير المباشر والموقفى حيث يكون الأثر فى الموقف له دلالة بصورة غير مباشرة أيضاً.

– الصبر، فالقيم لا تظهر آثارها وآثار اكتسابها بين عشية وضحاها بل قد تستغرق أوقاتاً طويلة وهناك قيم لا تظهر وتستقر إلا بعد سنوات.

– اتباع التخطيط المنظم.

٢- المكتسب (المستقبل) وهو الشاب :

ويجب أن يكون متوافراً به :

– الاستعداد والملاءمة الأولية للقيم أو القيمة أو يمكن تهيئته وأن يكون استعداد المبدئى على درجة مقبولة لإكسابه هذه القيمة.

– التوافق مع المكسب (المرسل) حيث يكون قد أحبه واقتنع به، وبالتلقى منه والأخذ عنه يتحقق ذلك بالقدوة وبالمعايشة والبرامج الموجهة والملائمة.

٣- القيمة ذاتها :

مرتكز مهم جداً يتوقف على مساعدات مختلفة لاكتساب القيمة مثل :

أ- التعرف الواعى على الأهداف المطلوبة من المؤسسة الشبابية التى تنتمى إليها.

ب- التعرف على الواقع الفعلى بصورة دقيقة ولذلك أهمية قصوى حتى :

\* تسهل لك التعرف على درجة أولوية نشر قيمه ما أو إكسابها.

\* تعطى إنذاراً مبكراً لآى ظواهر سلبية تراها، وبالتالى سرعة التعامل معها .

---

\* تعطى مؤشراً لحجم العمل والجهد الذى يجب أن يعد لنشر قيمة ما أو إكسابها.

\* تعطى مؤشراً أين تقف هذه القيمة لدى الشريحة التى تتعامل معها.

\* تعطى مؤشراً يسهل إعداد البرامج الملائمة للقيمة وكذلك الوسائل الملائمة.

### ولكن كيف تتعرف على الواقع الفعلى؟

\* تعرف على القيم السائدة فى المجتمع المتعامل معه الإيجابى منها وكذلك السلبى.

\* تعرف على حالة البدء فى المجتمع المتعامل معه أى المرحلة التدريجية من القيمة، والتى يقف عندها الغالبية الأكثر من الشباب المتعامل معهم لنشر هذه القيمة.

فإذا كنا نريد إكساب قيمة مثل بر الوالدين، ففى حالة الحصول على نسبة من خلال عينة تشير إلى أن أكثر من خمسين بالمائة من الأفراد من مجتمع الشباب – أو الطلاب – قد اجتازوا ما قمت به من قياس .. إذن حالة البدء لديك هى ٥٠% لبر الوالدين على العموم.

\* يجب أن تراعى العينة التى تأخذها لتحديد النسبة السليمة ومن الأمور الواجب مراعاتها فى العينة:

– التمثيل النسبى للملائم.

– التنوع الجغرافى والبيئى.

- العمر.
  - التوقيت.
  - التدقيق.
  - \* يمكن أن يكون النموذج الخاص بقيمة «بر الوالدين» يحتوى على:
    - تقدير الوالدين وتوقييرهما بعبارات التقدير فى الكلام والحوار.
    - الالتزام بأوامرهما فى الشئون العامة والخاصة.
    - تقبيل أيديهما.
    - تقبيل أيديهما أمام الناس.
    - الشعور بالسعادة أثناء طاعتهما وخدمتهما.
    - محاولة الاجتهاد فى فعل ما يجب أن يروه من الشباب (الابن / الابنة).
    - الاجتهاد فى إكرامهما فوق حد المطلوب من الفرد تجاههما.
    - الاجتهاد فى دراسته / عمله، وفى شئونه مرضاه لله ثم برهما.
    - ذكرهما بالخير والاعتزاز بهما بين الناس.
    - الدعاء لهما سرّاً وعلانية.
    - عدم الضجر أو التأفف من أوامرهما مهما كانت ثقيلة على النفس .
    - عدم الخجل من طاعتهما أو بيان سلطتهما على الفرد.
    - عدم التطاول عليهما بالقول أو بالفعل.
-

ـ الزيادة في إظهار التزام امرهما أمام الآخرين .

جــ تحديد الاهداف الخاصة لإكساب القيمة بعد معرفة الواقع الفعلى وتحويله إلى المطلوب فى القيمة ذاتها ( مثال ذلك تحويل الـ ٥٠ ٪ الموجودة من قيم لبر الوالدين إلى ١٠٠ ٪ مستهدف )

دـ تحديد واختيار البرامج والوسائل اللازمة لتحقيق الاهداف مع ملاحظة اختلاف الوسيلة حسب القيمة والمرحلة وحجم الوسيلة المستخدمة .

فقد تكون الوسيلة فى قيمة بر الوالدين :

\* وسيلة معرفية مثل : المجلة والإذاعة والمقال والخطبة .

\* وسيلة وجدانية أكثر تأثيراً من الوسيلة المعرفية مثل : القصص ، شريط الكاسيت ، المعاشية ، والمتابعة للتنفيذ العملى .

هــ الإفادة المرتدة وهى : التى تحدد درجة الوصول بالقيم المطلوبة للهدف المنشود وذلك من خلال تحديد : مدى التدرج فى القيمة .

ـ تحديد حالة البدء وحالة الانتهاء أو الوضع الحالى .

ـ التعرف على مقدار التقدم أو التأخر .

ـ كيفية التصحيح والاستكمال فى نفس الطريق .

٤ـ البيئة التى يتم الإكساب والاكتساب فيها :

وهذه البيئة يجب تحديدها جيداً ، فبيئة العمل مع الشباب فى دولة أوربية تختلف عنها فى دولة شرقية لها تقاليدها والمثل العليا لها ، وكذلك بيئة العمل

مع شباب فى بلد واحد تختلف حسب نوعية التعلم والتعليم والمستوى المادى للبيئة والاجتماعى، وكذا نوعية الإقليم أو المحافظة داخل البلد الواحد، ففى مصر مثلاً يختلف الشباب أو بالأحرى بيئة الشباب فى صعيد مصر عن الدلتا وعن الحضر وهكذا.

وعليه تختلف الطرق لإكساب القيم المطلوبة.

### خطوات إكساب القيم،

ثمانى خطوات تمر بها القيم لاكتسابها:

الأولى: الإثارة ← وتعنى الوصول إلى بؤرة الشعور والوعى لدى الشاب واحتلالها حتى يعطيك الشاب كل عقله، فيتمكن من إدراك المعنى وتنتقل باقى المؤثرات البيئية الأخرى التى بها محيط الإدراك إلى مؤثرات هاشية.

ويمكن الوصول إليها عن طريق:

— السؤال — الحوار والمناقشة

— التشويق — الموقف العملى

— إبراز المعلومة — الربط بحدث فعلى مؤثر من البيئة له سبب ونتيجة.

الثانى: التعريف ← وتعنى عرض القيمة على الشاب بجوانبها المختلفة بصورة سهلة متدرجة مبسطة مع مراعاة اختيار الوقت والمكان والظروف المناسبة وبيان آثارها عليه، مع ضرب أمثلة عملية من السابقين والمحيطين إن وجد، والإلحاح على القيمة بأكثر من وسيلة ولفترة زمنية متصلة.

ويمكن الوصول إليها عن طريق:

– القدوة العملية من المتحدث مع الشاب (مُكسب القيم).

– المعيشة في بيئة صالحة تحققت فيها هذه القيمة.

– ربط الأسباب بالنتائج.

– التلقين المباشر.

– تفعيل أحداث البيئة للتعرف بالقيمة محل العمل.

– وسائل مثل: الشريط، المحاضرة، الملصقات.

الثالثة: التوثيق ← وتعنى التاصيل الشرعى والعقلى والعملى والتاريخى للقيمة فى نفس الشاب حتى تتمكن من قلبه وعقله، فيقوى اعتقاده بها ويجتهد فى التمسك بها وعدم التخلّى عنها تحت أى ضغوط.

ويمكن الوصول إليها عن طريق:

– التاصيل الشرعى بالآية والحديث.

– التاصيل العقلى بالبراهين العقلية على أهمية وأثر التمسك بهذه القيمة.

– التاصيل العملى والتاريخى ببيان نتائج وآثار التمسك بهذه القيمة أو عاقبة التخلّى عنها لدى السابقين.

الرابعة: الفهم الصحيح للقيمة (التشبع) ← وتعنى الفهم الصحيح للقيمة دون أى انحراف فيها (فى معرفتها أو تطبيقها) وتوضيح أية شبهات حولها.

ويمكن الوصول إليها عن طريق:

— شرح دقيق وميسر للقيمة من خلال نصوص توثيقها.

— المناقشة للتأكد من استيعاب الشاب للقيمة.

— المعاشة وتفقد الفهم الصحيح وإزالة أى انحراف أو شبهة فى فهم القيمة

الخامسة: التدريب ← وتعنى الأخذ بيد الشاب ومساعدته على التطبيق العملى للقيمة، ومساعدته على تجاوز أية عقبات تعوقه حتى يتم التأكد من قدرته على الممارسة الذاتية دون مشكلات.

ويمكن الوصول إليها عن طريق:

— المعاشة وتفقد الأحوال.

— المشاركة وتقديم القدوة العملية.

— التحفيز والترغيب والترهيب.

السادسة: الممارسة الذاتية ← وتعنى نشاط الشاب وتمسكه بالقيمة وأداءه لها بصورة ذاتية والاجتهاد الذاتى فى الفهم والتطبيق الصحيح لها.

ويمكن الوصول إليها عن طريق:

— المعاشة القريبة والتأكد من الفهم والتطبيق الصحيح لها وإقرار ذلك والثناء عليه والدعاء له.

السابعة: الإجابة الثابتة ← وتعنى الاستمرار لفترة زمنية مناسبة فى التطبيق الصحيح للقيمة مع تغلبه على المعوقات واستيعابها بحيث تتأصل القيمة فى الشاب.



ويمكن الوصول إليها عن طريق:

– التأكد من المظاهر السلوكية للقيمة وتحقيق شروطها.

الثامنة: القدوة والتوريث ← وتعنى أن تبرز القيمة في الشاب ويصبح متميزاً في فهمها وتطبيقها، ويشهد له المحيطون به ويتحرك بها فيمن حوله بصورة طبيعية.

ويمكن عندها تحفيزه ليصل بهذه القيمة لمن حوله والتأثير فيهم .

وعندها ستجد القيمة أصبحت حقيقية لدى الشاب فتجد لديه:

– الحرية بأن يمارس القيمة دونما ضغط أو إكراه من أحد أو من نفسه .

– تعدد في البدائل الطيبة والخبيثة فيختار الأولى .

– العقلانية فهو لا يقلد ولا يتصرف نتيجة التعود ودونما تفكير ولكن بتفكير وهمة وعزيمة للعمل .

– اجتماع النية والقول الفعلى .

– التكرار والاستمرار والاستقامة وليس بصفة طارئة أو مؤقتة .

– اعتزاز بهذه القيمة فلا يتوارى منها أو يخجل من فعلها .

– المجاهدة والكدح في المداومة على القيمة .

– الفهم الصحيح للقيمة والفهم يجمع المعرفة الصحيحة ثم التطبيق الصحيح .

### تصحيح الأخطاء للشباب

البداية : لماذا عليك تصحيح الأخطاء للشباب ؟

لأن :

- تصحيح الأخطاء من تعليم الخير فتعليم الناس والشباب خاصة من القربات العظيمة التي يتعدى نفعها ويعم خيرها .

- تصحيح الأخطاء من النصيحة الواجبة .

- تصحيح الأخطاء من المنهج القرآني ، فقد كان القرآن ينزل بالأوامر والنواهي والإقرار والإنكار وتصحيح الأخطاء حتى مما وقع من النبي ﷺ ، فنزلت معاتبات وتنبيهات مثل : ﴿ وَإِذْ تَقُولُ لِلَّذِي أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِ وَأَنْعَمْتَ عَلَيْهِ أَمْسِكْ عَلَيْكَ زَوْجَكَ وَاتَّقِ اللَّهَ وَتُخْفِي فِي نَفْسِكَ مَا اللَّهُ مُبْدِيهِ وَتَخْشَى النَّاسَ وَاللَّهُ أَحَقُّ أَنْ تَخْشَاهُ ﴾ [الأحزاب: ٣٧] .

أو مما وقع من الصحابة مثل خطأ الرماة في غزوة أحد ﴿ حَتَّىٰ إِذَا فَشِلْتُمْ وَتَنَازَعْتُمْ فِي الْأَمْرِ وَعَصَيْتُمْ مِمَّا بَعْدَ مَا أَرَاكُمْ مَا تُحِبُّونَ مِنْكُمْ مَنْ يُرِيدُ الدُّنْيَا وَمِنْكُمْ مَنْ يُرِيدُ الْآخِرَةَ ﴾ [آل عمران: ١٥٢] .

أو عندما جاءت قافلة وقت خطبة الجمعة فترك بعض الناس الخطبة وانفضوا إلى التجارة نزل قوله تعالى : ﴿ وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ لَهْوًا انفَضُّوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِمًا قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ مِنَ اللَّهْوِ وَمِنَ التِّجَارَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ ﴾ [الجمعة: ١١] .

- تصحيح الأخطاء من المنهج النبوي، فقد كان للنبي ﷺ منهج وأسوة في التعامل مع معالجة الأخطاء على اختلاف مراتبهم وتوجهاتهم.

### ثانياً: أمور يجب مراعاتها عند معالجة الأخطاء،

- الإخلاص لله : يجب أن يكون القصد عند القيام بتصحيح الأخطاء إرادة وجه الله تعالى وليس التعالي ولا التشفى لنيل استحسان الشاب .

- الخطأ من طبيعة البشر لقوله ﷺ : « كل بنى آدم خطاء وخير الخطائين التوابون » رواه الترمذى وابن ماجه . ووضح هذه الحقيقة واستحضارها يضع الأمور في إطارها الصحيح، فلا تفترض المثالية أو العصمة في الشباب ثم تحاسبهم بناء عليها، أو تحكم على الشاب بالفشل إذا كبر الخطأ أو تكرر، بل لابد من معاملتهم المعاملة الواقعية الصادرة عن معرفة بطبيعة النفس البشرية المتأثرة بالغفلة والنقص والهوى والنسيان والجهل . وهذه الحقيقة تفيد أيضاً في منع فقدان التوازن نتيجة المباغطة بحصول الخطأ مما يؤدي إلى ردود أفعال غير حميدة وإدراك هذه الحقيقة فيه، كذلك تذكير دائم لك بالتعامل برحمة وليس بقسوة .

- كلما كان الخطأ أعظم كان الاعتناء بتصحيحه أشد .

- اعتبار موقع الشخص الذي يقوم بتصحيح الأخطاء، فبعض الناس يُتقبل منهم ما لا يُتقبل من غيرهم، لأن لهم مكانة ليست لغيرهم أو لأن لهم سلطة على الشاب المخطئ ليست لغيرهم . ومن أمثلة ذلك الأب مع ابنه والمدرس مع تلميذه والرئيس مع مرؤوسه ... والإدراك لهذه الفروق يؤدي بالمصلح إلى وضع الأمور في نصابها وتقدير الأمور حق قدرها فلا يؤدي إنكاره وتصحيحه إلى منكر أكبر أو خطأ أعظم .

- التفريق بين الشاب المخطئ الجاهل والمخطئ عن علم.
- التفريق بين الخطأ الناتج عن اجتهاد وبين خطأ العمد والتقصير.
- إرادة الشاب المخطئ للخير لا تمنع من الإنكار عليه في خطئه.
- العدل وعدم المحاباة في التنبيه على الأخطاء.
- الحذر من إصلاح خطأ يؤدي إلى خطأ أكبر.
- إدراك الطبيعة التي نشأ عنها الخطأ، فالفتى غير الفتاة، والبيئات تختلف، وكذلك التربية وهكذا.
- التفريق بين الخطأ في حق الله والخطأ في حق الشخص، فإذا كان الخطأ في حق الله والشرع وجب أن يكون ذلك أغلى عندنا من ذواتنا، ووجب علينا أن نتنصر له ونحامي عنه ونغضب له أكثر مما نغضب لأنفسنا ونتنصر لها.
- التفريق بين الخطأ الكبير والخطأ الصغير.
- مراعاة سن الشباب في الإنكار على أخطائهم، فليسوا بسن التجارب والخبرات.
- عدم الانشغال بتصحيح آثار الخطأ وترك معالجة أصل الخطأ وسببه.
- عدم تضخيم الخطأ والمبالغة في تصويره.
- ترك التكلف والتعسف في إثبات الخطأ وتجنب الإصرار على انتزاع الاعتراف من الشاب المخطئ بخطئه.

- إعطاء الوقت الكافى لتصحيح الخطأ خصوصاً لمن درج عليه واعتاده زمناً طويلاً من عمره، هذا مع المتابعة والاستمرار فى التنبيه والتصحيح.
- تجنب إشعار الشاب المخطئ بأنه خصم، ومراعاة أن كسب الأشخاص أهم من كسب المواقف.

### ثالثاً: أساليب التعامل مع أخطاء الشباب:

- هناك أساليب مختلفة يمكن استخدامها عند تصحيح أخطاء الشباب وهى:
- المسارعة إلى تصحيح الخطأ وعدم إهماله حتى لا تفوت المصلحة وتضيع الفائدة فيضعف التأثير .
- معالجة الخطأ ببيان الصحيح من الأمر.
- رد الشاب المخطئ إلى الأمر الصحيح وتذكيره بالمبادئ التى خالفها.
- تصحيح التصور الذى حدث الخطأ نتيجة لاختلاله، فالأخطاء عموماً تنشأ من خلل فى التصورات، فإذا صلح التصور قلت الأخطاء كثيراً.
- معالجة ومواجهة الخطأ بالموعظة وتكرارها وبالترغيب والترهيب.
- إظهار الرحمة بالشاب المخطئ.
- عدم التسرع فى التخطئة.
- الهدوء فى التعامل مع الشاب المخطئ.
- بيان خطورة الخطأ للمخطئ.

- بيان مضرة الخطأ للمخطئ.
- تعليم الشاب المخطئ عملياً، فالتعليم العملي أقوى وأشد أثراً من التعليم النظري.
- تقديم البديل الصحيح للخطأ.
- الإرشاد إلى ما يمنع من وقوع الخطأ.
- عدم مواجهة بعض المخطئين من الشباب بالخطأ والاكتفاء بالبيان العام.
- إثارة العامة على الشباب المخطئ، وهذا يكون في أحوال معينة وينبغي أن يوزن وزناً دقيقاً حتى لا تكون له مضاعفات سلبية.
- طلب الكف عن الفعل الخاطئ من الشاب حتى لا يزداد سوءاً.
- إرشاد الشاب المخطئ إلى تصحيح خطئه عن طريق:
  - \* محاولة لفت نظر الشاب المخطئ إلى خطئه ليقوم بتصحيحه بنفسه.
  - \* طلب إعادة الفعل على الوجه الصحيح إذا كان ذلك ممكناً.
  - \* طلب تدارك ما أمكن لتصحيح الخطأ.
  - \* إصلاح آثار الخطأ.
- \* إنكار موضوع الخطأ أو قبول الباقي، فقد لا يكون الكلام أو الفعل كله خطأ فيكون من الحكمة الاختصار في الإنكار على موضع الخطأ وعدم تعميم التخطئة لتشمل سائر الكلام والأفعال.

- إعادة الحق إلى صاحبه وحفظ مكانة الشاب المخطئ .
- توجيه الكلام إلى طرفى النزاع فى الخطأ المشترك .
- تذكير من أخطأ بفضل من أخطأ فى حقه ليندم ويعتذر .
- التدخل لتسكين الثائرة ونزع فتيل الفتنة بين الشباب المخطئين .
- إظهار الغضب من الخطأ .
- التولى والانصراف عن المخطئ وترك جداله لعله يرجع إلى الصواب .
- عتاب الشاب المخطئ .
- لوم الشاب المخطئ وتأنيبه وذلك ليدرك خطئه .
- الإعراض عن الشاب المخطئ .
- هجر الشاب المخطئ .
- إعانة الشاب المخطئ على تصحيح خطئه .
- الجلوس إلى الشاب المخطئ ومناقشته لحل مشكلاته الناتجة عن خطئه .
- مصارحة الشاب المخطئ بخطئه .
- إقناع الشاب المخطئ .
- إفهام الشاب المخطئ الذى يقدم أعذاراً وتبريرات مختلفة بأن عذره الزائف غير مقبول .



### تحديد الأهداف للشباب باستخدام الأسئلة:

كيف يستطيع الشاب أن يعرف الطريق الذي يجب أن يسلكه؟

لا بد لك من أن تضعه على بداية الطريق مع الآخرين وببساطة .

وهذه البساطة تعني استخدام مهارة الأسئلة لماذا؟

لأن الأسئلة تساعد الشاب في أن يكون :

– أكثر مرونة في حياته الشخصية والعملية فتدفعه للأمام وتمنحه الاتجاه.

– قادر على الاستجابة تحت الضغط والقدرة على تدبير الأمور.

– قادر على إيجاد تصور لأي مشكلة قد تواجهه.

– لديه القدرة على حل شفرة التناقضات والغموض والشك والمجهول.

– لديه القدرة على تذليل الصعاب وأن يصبح أكثر كفاءة.

**البداية:** ماذا يريد أن يعرفه الشاب؟

إذن هو يريد أن يعرف ما يحتاج إلى معرفته، وبالتالي لا بد له من أن يبحث عن:

– ما هو الأمر الذي لا يدركه أو يحتاج إلى معرفته ومتى يريد أن يعرفه؟

– من هو الشخص الذي يستطيع مساعدته؟

– ما هي الحقيقة التي يجهلها؟

– ما هو شعوره الآن في حياته ومستقبله ( متفائل – مكتئب ... )

- ما الذى يمكن أن يقوم به هذا الشاب للاستمرار فى التفاؤل والابتعاد  
عن الاكتئاب و....

## فإذا كان الشاب :

\* يبحث عن عمل :

اسأل مجموعة من نفس تخصصك، هل تعرف أحداً ما يعمل فى المجال الذى  
تهتم به حتى تستطيع الاتصال به، اسأل الأصدقاء وزملاء التخصص :

- أين يمكن أن تبحث عن عمل الآن؟

- ما هى الوسائل التى تساعدك على هذا؟

- ما هى الوظيفة التى يرشحونها لشخص مثلك؟

- مع من يجب أن تتحدث عن هذه الوظيفة المقترحة لك؟

- هل يمكن لك أن تتعرف على أسماء أشخاص يعملون فى هذا المجال الذى  
تهتم به؟

- ما هى مجالات نمو هذا المجال وكذلك مجالات انحداؤه؟

- ما هى نوعية التكنولوجيا المستخدمة فى هذا المجال؟

- ما هى نوعية المهارات التى يحتاجها هذا المجال؟

- ما مدى سرعة اكتساب هذه المهارات؟

- ما مدى ما تستطيع إنجازه فى الوصول إلى تلك المهارة ومن خلال جدول  
زمنى؟

- ما هي المنافسة المتوقعة في هذا المجال؟
  - ما الذى يمكن أن تحتويه السيرة الذاتية حتى تساعد في الحصول على مقابلة ومن ثم وظيفة في هذا المجال؟
  - \* يبحث عن شخص في هذا التخصص أو المجال الذى يرغبه.
  - على الشاب أن يسأل هذا المتخصص في :
    - ما هو أفضل جزء في عملك؟
    - ما الذى يرضيك في عملك؟
    - ما هي نقاط التحول الكبيرة في عملك؟
    - ما هي القواعد التى ساعدتك على النجاح؟
    - كيف تخطط لوقتك؟
    - ما هو الشيء الذى لا تفضل القيام به في عملك؟
    - ما هي أكبر أخطائك في العمل؟
    - ما الذى قد يمنع الآخرين من تحقيق النجاح في نفس المجال؟
    - ما الذى مازلت تريد القيام به في عملك ولم تحققه حتى الآن؟
    - لو دارت الأيام وكان لك الاختيار من جديد، هل كنت ستختار نفس المجال مرة أخرى؟
    - ما هي أكبر العقبات التى واجهتها في حياتك؟
-

- ما هي الوظائف المتاحة لشخص ما يحاول أن يدخل هذا المجال؟
- ما هي النصيحة التي تقدمها لى لأنى أريد اقتحام هذا المجال؟
- ما رأيك فى السيرة الذاتية الخاصة بى؟ وما هى التغييرات التى ترى أنه يجب القيام بها عليها؟
- هل ترشح لى شخصاً آخر للجلوس معه والاستفادة منه فى هذا المجال؟
- \* يسأل عن شركة أو مؤسسة سوف يعمل بها:
- على الشاب أن يسأل عن:
- شهرة الشركة أو المؤسسة التى سوف يعمل بها.
- الآفاق المستقبلية للعمل بهذه الشركة.
- مدى القدرة على النمو.
- معدل النمو السنوى وعائد الربح لديها.
- حصتها فى السوق : فى زيادة أم فى نقصان.
- أفضل الاختصاصات فى الشركة : للمهندسين، للمحاسبين، ....
- ثقافة الشركة .
- الأشخاص الذين يدعمون الشركة .
- الخدمات والمنتجات الرئيسية للشركة.
- التحديات التى تواجهها الشركة.

- نقاط قوة وضعف الشركة .
- المنافسين للشركة .
- أية نشرات أو كتيبات للشركة .
- \* يسأل عن وظيفة تم إسنادها إليه :
- على الشاب أن يسأل :
- لماذا يبحثون عن شخص ما من خارج الشركة ؟
- ما هو توصيف الوظيفة ؟
- ما هي مسئوليات هذه الوظيفة ؟
- ماذا حدث للشخص الذى كان يشغلها من قبل ؟
- ما هو مقدار الراتب الذى سيتم دفعه مقابل هذه الوظيفة ؟
- ما هو مسمى الوظيفة ؟
- من الذى سيكون تحت مسئوليته ؟
- ما هو هيكل الشركة ؟
- كيف ترتبط تلك الوظيفة ببقية الشركة ؟
- كيف سيتم تقييم الأداء ؟
- \* لديه فكرة جيدة :
- على الشاب أن يسأل :

- كيف يمكن اختبار تلك الفكرة؟
- هل هناك أشخاص آخرون لاختبار هذه الفكرة؟
- من هم الذين سيشاركون فى الاختبار؟
- متى يمكن تجربة هذه الفكرة؟
- كيف ستكون النتائج طويلة وقصيرة الأجل؟
- ما الدليل الذى يحتاجه لإثبات نجاح الفكرة؟
- هل الفكرة فريدة من نوعها؟
- هل تتيح حل مشكلة لم نتمكن من حلها من قبل؟
- هل تمكننا من القيام بشيء ما لم يكن فى استطاعتنا القيام به فى الماضى بأى وسيلة؟
- هل هناك مستفيد من الفكرة ( عميل مثلاً، قطاع من قطاعات الشباب مثل موقع على الإنترنت .. )؟
- من سيقوم بتنفيذ الفكرة؟
- من هم الأشخاص الذين نحتاج لتعاونهم؟
- ما هى الموارد التى نحتاجها؟ ومتى نحتاج إليها؟ كم ستكون كلفتها؟
- كم من الوقت نحتاج؟
- هل هذا هو الوقت المناسب للقيام بها؟
- كيف يمكن إعادة استخدام نفس الفكرة فى التطبيقات الأخرى؟

- هل يمكن تطوير الفكرة؟

- كيف يمكن إجازة الفكرة؟

\* لديه مشكلة فى التواصل مع الآخرين :

على الشاب أن يسأل :

- ما هى قنوات الاتصال المستخدمة حالياً وما هى مساوئها؟

- هل هناك قنوات اتصال أخرى من الممكن أن تساهم فى مزيد من التواصل بين الآخرين؟

- ما هى هذه القنوات الاتصالية؟

- هل المزيد من العلاقات المفتوحة يمكن أن يساعد فى الوصول إلى الآخرين؟

- ما هو أفضل وقت للحديث مع هؤلاء الآخرين؟

- هل ينصت باهتمام عندما يتحدث الآخرون؟

- كيف يعرف إن كان هؤلاء الآخرون فى تواصل جيد معه؟

\* لا يعرف كيف يندمج فى مكان مليء بالأغراب :

على الشاب أن يسأل هؤلاء الاغراب :

- هل يمكننى السؤال عن اسمك؟

- من أين أنت؟

- ما هو عملك؟

---



- كيف دخلت هذا المجال؟
- هل لديك أية هوايات؟
- هل يمكنك إخبارى عن.....؟
- هل يمكنك أن تفسر.....؟
- ما هو سر...؟
- ماذا تعتقد بشأن ( موضوع الأخبار والأحداث العامة الحالية )؟
- هل سافرت إلى أى أماكن مثيرة وجميلة أثرياً من قبل...؟
- هل قرأت أو ألهمتك أى كتب أو قراءات مؤخراً؟
- \* يسأل عن القيادات:
- على الشاب أن يسأل:
- كيف تعمل القيادات؟
- من الذى يشعر بالإعجاب تجاهه من القادة؟
- من فى التنظيم يشعر بالإعجاب تجاهه من القادة؟
- لماذا تشعر بالإعجاب تجاه هؤلاء القادة؟
- فى رأيى أنه يجب أن ننمى قادتنا من خلال...
- ما هى الخبرات التى يجب على القادة الجدد الحصول عليها لمساعدتهم على أن يصبحوا قادة؟

- كيف ستعمل المؤسسة إن كنت أنت أو هذا الشاب هو القائد؟
  - ما الذى تريد رؤيته فى القائد الجديد؟
  - \* يسأل عن تصور للمؤسسة التى ينتمى لها بفكره وعمله :
  - على الشاب أن يسأل :
  - ما هى التصورات المستقبلية بخصوص المؤسسة؟
  - ما هو الاختلاف الذى تود تحقيقه هنا؟
  - ما الذى يشجعه على التصور الجديد؟
  - هل تصوره واضح؟
  - ما هى الرسالة الأساسية؟
  - ما هو الشيء الذى إن لم يمتلكه التنظيم داخل المؤسسة لن يكون التصور كاملاً؟
  - ما هو الهدف من هذا التصور؟
  - كيف يطور من التصور؟
  - بماذا يلتزم؟
  - هل التصور المطروح يشجع الآخرين؟
  - كيف يمكن جعل هذا التصور حقيقة؟
  - ما هى الأشياء التى يمكن القيام بها لإثبات التصور؟
  - ما هو الجدول الزمنى اللازم لتنفيذ التصور المقترح؟
-

### إكتشاف قابيل وهابيل والتعامل معهما،

قابيل، وهابيل ..

نوعان من الشباب تجدهما أمامك باستمرار خاصة في تلك الأزمان ..  
تجد هذين النوعين نتيجة عدم وجود اكساب للقيم منذ الصغر.  
والمطلوب معرفة سلوكيات كل نوع، وماذا يفعل لتغيير سلوكياته السيئة  
ودعم الحسنة منها.

وذلك لمنع قابيل من النجاح على حساب هابيل في كل مكان : في المدرسة،  
الجامعة، النادي، مؤسسات الشباب، .. فنحن ندير جيلاً من الشباب، وبالتالي  
لا بد من توفير العدالة للجميع لياخذ كل فرد فرصته الحقيقية حسب جهده وكده  
ونشاطه، وليس بناء على ما يملكه من مهارات خبيثة وكفاءة محدودة تمكنه من  
الوصول إلى أعلى في أى شىء وبدون مجهود.

**والآن : من هو قابيل؟**

**هو شاب :**

- صاحب طموح لا يخفى على أحد ولا يتورع عن فعل أى شىء لتحقيق  
طموحاته ورغبته الجامحة في النجاح.
- على استعداد لاستغلال الآخرين وطعن الآخرين في الظهر إذا اقتضى الأمر .
- لا يستحي من تضليل من حوله ويفتخر بذلك لرغبته في الارتقاء على حساب  
الآخرين، وليبرهن لنفسه بأنه يتمتع بمركز وسلطة لا يتمتع بها من حوله.
- دائماً ما يبرر سلوكياته الشاذة قائلاً بأن « الكل يفعل ذلك »

- إذا ما أعيتته الحيلة يهاجم الآخرين معتبراً أن أفضل وسيلة للدفاع هي الهجوم حتى لو كان ذلك لا يجدى.
- عديم الضمير بالمعنى العادى للكلمة، أى إنه لا يكثرث للأذى الذى يسببه للأبرياء ولا يابه إلا لحماية نفسه.
- سيئ الظن بنوايا الآخرين.
- يؤمن بالمبدأ القائل بأن الغاية تبرر الوسيلة.
- لا يتحرج من اتخاذ مواقف متناقضة فهو لا يكثرث بالمبادئ إلا إذا كانت هذه المبادئ تخدم مصالحه وأغراضه، ولذا فإنه لا يتورع عن تغيير مواقفه ومعتقداته دون أدنى حياء.
- لا يكثرث لما يسببه من متاعب للآخرين بتصرفاته.
- مقياس النجاح لديه يكمن فى المظاهر.
- يسعى للنجاح فى عمله ولكن دون أن يهتم بالوسائل التى يستعملها لبلوغ غايته.
- لا يقيم وزناً للناس ولا للأخلاق.
- لا يكثرث كثيراً لمصير المؤسسة الشبابية أو الحزب الذى ينتمى إليه، فهو لا يتورع عن تحقيق مآربه الشخصية ولو كان على حساب الجهة التى ينتمى لها.
- لديه القدرة على إجبار الآخرين على الالتزام بقواعد لعبته، ومن ثم فهو مرشح أكثر من غيره للفوز فى النهاية، فأفعاله يملئها ويسيرها «قانون الغاب».
- يفكر بالمشكلات التى تواجهه مثل : المحافظة على منصبه ومركزه.

- يفكر بقطف ثمار جهود غيره وإعلاء شأنه .
- يميل إلى ممارسة السيطرة على الآخرين .
- يريد ممن يعمل معهم الولاء لشخصه .
- يعمل على تجنب اللوم والمسئولية .
- ينظر للآخرين كأعداء .
- يفكر في مصلحته الشخصية وتجميل صورته .
- يتظاهر بغيرته على الجهة التي ينتمى إليها .
- يحب الشخص الذليل الذى يتزلف إليه .
- يلهث وراء الاحترام والإعجاب الذى يعقب الإنجازات وليس الإنجازات بحد ذاتها .
- الحياة من وجهة نظره صراع على مراكز السلطة أو النصر، وإلا تعتبر الحياة مملة وغير واقعية .
- على استعداد لأن يضحى بوقته وعلاقاته الاجتماعية والعائلية، وهذا الاستعداد يمنحه شيئاً من الأفضلية فى صراعه مع هابيل .
- ليس من النوع الذى يحلم بتحقيق فكرة أو مشروع معين، فهو بطبعه حذر ولا يميل إلى المخاطرة، فهو يعيش الواقع الذى يحبه ويسعى للتقرب من مراكز النفوذ، ولا يرى بأساً فى استغلال نجاح الشباب الآخرين الذين يجازفون بعد أن تؤتى مجازفتهم ثمارها .
- لا يميل إلى الخروج عن الإجماع العام، فهو يرى أن يدع الأمور تسير على حالها

- في المكان ولا يطلب إجراء تغييرات في أساليب العمل المتبعة من قبل الغالبية .
- في الازمات : يرى قابيل أنها فرصة سانحة للصيد في الماء العكر مستخدماً لهذا الغرض جميع الوسائل المتاحة له ، بدءاً بإلقاء اللوم على الآخرين وإيهام من حوله بأنه يساهم في إيجاد الحل للخروج من الأزمة ، حتى وإن لم يطرح فكرة مفيدة واحدة ، وفي الوقت نفسه يتجنب اتخاذ موقف محدد بانتظار ما ستمخض عنه الأحداث كي يتسنى له في النهاية القول بأنه ساهم مساهمة كبيرة في حل الأزمة .
- يسعى للحصول على المعلومات الهامة في المؤسسة أو الحزب أو الجهة التي ينتمي إليها ، ويجتهد ألا يشاركه أحد في ذلك ، فهو يستغل المعلومات التي بحوزته لتقوية نفوذه أو للاستفادة منها في تحسين وضعه .
- يميل إلى التركيز على ترسيخ مركزه في المستقبل ، باستغلال ما يحصل عليه ويحدث أمامه أو يصنع أحداثه هو ، الآن .
- يجيد فن إلقاء اللوم على الآخرين والتنصل من المسؤولية ، ومن أساسيات هذا الفن تحريض هابيل على اتخاذ موقف معين يجعله يتحمل قدراً من المسؤولية كي يستخدمه بعد ذلك ككبش فداء ، أي يجعل الآخرين يشاركون في صناعة قراره كي يهرب من المسؤولية الملقاة على عاتقه في حالة الفشل والإخفاق .
- الوعود التي يقطعها على نفسه غير ملزم بتطبيقها .
- الكلمات والتعابير التي يتكلم بها يفسرها فيما بعد كما يشاء .
- عند استخدام اللغة فإنه :

- \* يستخدمها لتحقيق غايته .
- \* يستخدمها للخداع والمراوغة والتملق .
- \* يستخدم كلمات مطاطة ومبهمة يمكن أن تعنى عدة أشياء .
- \* يستخدم كلمات تتفق مع الراى العام .
- يظهر بمظهر معين فى أعين الناس والاختباء وراء هذا المظهر لإخفاء دوافعه الحقيقية وغاياته .
- مولع بالكذب ومدمن له حتى فى الأمور البسيطة .
- يتلهف لإسداء الخدمات الشخصية للآخرين بدافع أن هذه الخدمة دين يجب تسديده عندما يريد هو، ويسعى لتحويل أية مساعدة إلى خدمة فردية حتى وإن كانت هذه الخدمة جزءاً من واجبه وذلك لأنه يريد من الآخرين أن يشعروا بأنهم مدينون له .
- يخشى المنافسة القائمة على الكفاءة خشية أن لا يكون نداً للطرف المنافس .
- فى أى عمل يكون معتمداً على :
  - \* دهائه .
  - \* مكره .
  - \* معرفة السبل التى تؤدى إلى ترقيته أو تلبية شأنه .
  - \* مهارته فى استغلال نجاح زملائه .
  - \* العمل بجد لمصلحته الشخصية فقط .



ومنه هو هاييل :

هو شاب :

- يراعى ما قد تسببه تصرفاته من متاعب للآخرين .
- يسعى للنجاح فى عمله ولكن دون التضحية بمبادئه .
- يقيم وزناً للناس والأخلاق .
- يفكر بالمشكلات التى تواجهه المؤسسة الشبابية أو الحزب أو... الذى ينتمى إليه ويضع المصلحة العامة تجاه عينيه .
- يفكر بإنجاز المهام المنوطة به .
- يؤمن بالتعاون مع زملائه .
- مخلص لزملائه ويحترم من يعمل معهم .
- يشعر بالمسئولية .
- ينظر إلى الآخرين على أنهم منافسون شرفاء .
- يفكر فى مصلحة الجهة التى ينتمى إليها، وتحقيق الأهداف المخطط لها .
- يشعر بالمتعة عندما يحقق إنجازاً .
- أكثر ما يزعجه ويشبط عزيمته هو أن يكون مسئولوه غير مؤهلين للحكم على قدرته .
- فى الأزمات : يبذل كل جهده للخروج من الأزمة بإيجاد حلول بناءة وعملية، وإذا ما تم حل المشكلة أو الأزمة لا يذكر جهده وإنما ينسبه إلى الآخرين .

- يسعى للحصول على المعلومات التي تتوفر له بصورة طبيعية وفي إطار عمله.

- عند استخدام اللغة والكلمات فإنه :

\* يستخدمها لإيصال فكرته.

\* يستخدم كلمات واضحة لا لبس فيها.

\* يستخدم كلمات تعبر بجلاء ووضوح عن التزامه بما يقول.

\* يستخدم كلمات تعبر عن قناعته الحقيقية.

- لا يعبا بالمظاهر ولا يلتفت إليها.

- عندما يسدى خدمة للآخرين يفعل ذلك بدافع المروءة ويكتفى بكلمات الشكر والامتنان ويعتبر الخدمة جزءاً من واجبه.

- في أى عمل يكون معتمداً على :

\* ذكائه.

\* مقدرته على العمل.

\* معرفته بطبيعة العمل.

\* مهارته في العمل.

\* الجد والنشاط لصالح من يعمل.

**المطلوب:** دعم هابيل في كل شئ مع عدم ترك قابيل يشرد من القافلة التي تريد لها الخير منطلقاً في ذلك من مبدأ أساسى: اصنع الخير في أهله وفي غير أهله.

**لماذا؟** لأن قابيل إن ترك شاردًا سينجح بلا شك في مخططاته وسيفسد عليك ما تريده من خير أو للصالح العام من صلاحية أو تقويم.

**لا بد:** من عدم اليأس في تقويم سلوك قابيل من خلال الإرشاد والحكمة الحسنة والموعظة و... ولا بد من أن يتحلى هابيل بالكياسة والفطنة، فالؤمن كيس فطن؛ كما ذكر رسول الله ﷺ.

وفي طريقك لهذا لا بد ألا تنسى ما يلى:

- لا تحاول تضيق الخناق على قابيل وإشعاره بأنك قد اكتشفت أمره، ذلك لأنه عند ذلك سيفقد الشعور بالأمان ومن ثم سيبتكر المزيد من المكائد وسيشوه أقوالك وأفعالك، وسيعتبرك من الآن فصاعداً عدواً له وسينجح في ذلك.

- من بعيد، عليك أن تعرف لماذا قابيل هكذا؟

هل هو ناتج عن:

- سوء تربية من الأهل.

- من معاملة الأهل: قهر، اضطهاد في الطفولة....

- تجارب مربها خلال نشأته تركت بصماتها في وقت لاحق على سلوكه وتصرفاته.

- أى شئ آخر يرجع إلى هذا السلوك .
- من بعيد أيضاً، أعطه مسكنات روحانية عن السلوك المحمود والمرضى عنه أمام الله عز وجل، جره إلى طريق النجاة بنفسه حتى يقع فى حب الخير ولو بنسبة صغيرة جداً، ففي كل خطوة نحو إصلاحه سوف يقلع عن خطايا كثيرة، وأفعال لا تخطر لك على بال، المهم هنا هو المداومة على الالتصاق به حتى وإن ظن بك أنك شخص معتوه ليس من أهل هذه الدنيا، ولكن هذا المعتوه نابه، يقظ لكل ما يدور حوله، ليس بأبله .
- كن صادقاً مع نفسك فلا تطلق على الناجحين أنهم من قبيلة قابيل، كن مقتنعاً بأن تصرفاتك لا غبار عليها حتى لا تفعل شيئاً مما يفعله قابيل، عندها ستكونان سواء وسيفوقك هو لخبراته المتنوعة فى مثل هذه الأمور .
- مرة أخرى كن واثقاً تمام الثقة أن الشخص الذى أمامك يمثل قابيل فى كل صوره وسلوكياته .
- إياك أن تلجأ إلى مستوى قابيل فى التصرفات مثل التجسس عليه للإيقاع به، تمسك بهدك النبيل وقيمك ومبادئك الشريفة .
- لا تستخف فيما تفعله من جهد بمقدرة قابيل وكفاءته، فالأمر ليس بسيط فلا تكن ساذجاً .
- لا تغتر بتوبة قابيل عن تصرفاته وبأنه سوف يفتح صفحة جديدة فقد يكون يغير من لونه، فقط كن حذراً .

### تغيير الأنماط الشبابية المخالفة للعمل المطلوب:

ستجد الكثير والكثير فى الشباب بعد أن توليهم أمورهم، حتى بعد أن بذلت جهدك الخارق لتنشئة جيل صالح لمجتمعه، حتى بعد أن ترى بعينى رأسك ما يسرك.

ولكن...

يمكن أن تجد عند مزيد من التعامل والاحتكاك أنماطاً شبابية تحتاج إلى تعديل وضبط أو تغيير، وإحلال أنماط جديدة مكانها، وهذا هو دورك، البحث عن النمط المخالف لطبيعة العمل المطلوب وتعديله لما تريد.. ابحث عن النمط وعدله.

ابحث عن:

**الشاب الذى لديه شعور دائم بعدم الكفاءة للمهمة التى أسندتها إليه،**

وستجده:

- يشعر بأنه وضع فى المكان الخطأ.
- خجول ويشعر بالإحراج دائماً.
- عاجز عن فرض الاحترام لشخصه للعاملين معه فى المهمة.
- يشعر من معه فى المهمة بأنه ليس قائداً لهم فهو لا يصلح من وجهة نظرهم، وهو يشعر بذلك ويدركه.

- حركاته توحى بالقلق والخرج والعزلة.
- لا يتحدث بود مع الآخرين ولكن حديثه دائماً جاف ومقتضب.
- يرى أنه قد بلغ منزلة ومرتبة أعلى مما ينبغي له، وبالتالي يتباعد عن تكوين صداقات أو ممارسات أعمال مفيدة له ولعمله ولمهمته نتيجة هذا الإحساس بالدونية.
- شخصية تميل للتحليل، شخصية عقلانية لا عاطفية.
- يُجهد نفسه في العمل كثيراً، يجيء مبكراً وينصرف متأخراً، يتمنى لو قام بالمهمة بمفرده.
- وعليك أن تساعدته في التخلص من هذا الشعور بأن :**
- يهدأ تماماً ويتصرف ببطء مع المسئول عنهم في المهمة، معنى البطء هنا أن يتصرف كقائد وبثقة وبدون تسرع أو تهور.
- يجيء في موعده المحدد للمهمة وينصرف كذلك في موعده.
- لا يتحمل عمل أحد آخر في المهمة.
- يقترب من الناس، يضع يده بلطف على ذراع أو كتف أحدهم بطريقة أبوية توحى بأنه يقول له : « لا تقلق في هذا الموقف الصعب وسنتجاوزه بإذن الله... ».
- تلاحظ أسوأ ما فيه نتيجة هذا الشعور هل هو ناتج لـ:

\* نقص الثقة.

\* الخوف من المسئولية.

\* خطأ في التربية مثل فقد الأب أو قوة شخصية الأب بالنسبة للابن.

\* عدم الاختلاط الكافي لصقل التجارب بالتعامل مع الآخرين.

وبالتالى عليك تدريجياً بعلاج هذا الأمر، وأن تضع له مقاييس تختبره بها كل فترة لتعرف مدى تقدمه فى التخلص من هذا الشعور مثل:

الخوف من تحمل المسؤولية، ابدأ بإلقاء التبعات الجسام تدريجياً وابحث عن مقياس لمدى تحمله، وكيف يبدأ فى التحمل حتى النهاية، .... وهكذا.

**الشباب الذى يرى الأمور بمنظور الأبيض والأسود فقط،**

**وستجده:**

- يصر على أن المقترحات والأفكار التى يقدمها أو يسمعها يجب أن تدرس بصورة شديدة العقلانية، أبيض وأسود بدون وجود للرمادى.

- لا مكان لديه للعواطف والسياسات والأحاسيس والولاءات والمحابة خاصة عند اتخاذ القرارات .

- يتحدث باستمرار عما يجب أن تكون عليه الأمور وعن الظلم فى الحياة، ويتذمر من أن الشباب الآخرين ذوى العلاقات والمخادعين والمنافقين هم الذين يصلون لل قمة، بينما يتهاوى الشرفاء وذوو المبادئ على جوانب الطريق.

- يبدو أحياناً وكأنه يعيش فى مكان ناءٍ لا مكان فيه للانفعالات والعلاقات .

- يصر على نضاله الشريف إلى أن يستنزف صبر من يؤيدونه، والنتيجة إما أن يلقى فى زاوية منسية أو يتجمد فى مكانه.



- يجعل من نفسه عرضة للأحكام الخاطئة والزلات الإدارية التي قد تلحق الضرر بحياته المهنية .
- يستخدم نفس الأسلوب في حياته الشخصية وفي علاقاته الأسرية حتى مع الأطفال .
- يسير على الدوام في عكس اتجاه طواحين الهواء بالإضافة إلى كونه ليس غالباً بمحارب كفء .
- يخوض المعركة وحيداً وكثيراً ما يخسرهما .
- يزدى التحايل والتملق والتنازلات التي تفرض عليه عند عقد اتفاق ما .
- يصعب تحمله لسبب وحيد وهو مبالغته في الاعتقاد بصواب رأيه وينسى في ذلك الآخرين تماماً .
- يصعب عليه الوصول إلى تفاهم مع السلطة الأعلى منه .
- يصاب بالذعر إذا كان سيتخذ قراراً بناء على أسس شخصية .
- أفضل عمل له في مجال الأبحاث مع البعد عن التعامل مع الجمهور .
- قد يحقق نتائج أفضل في مستهل حياته العملية، ويدرك الأعلى منه أن سلوكه هذا يرجع إلى فورة الشباب ولكن لدرجة ما ولفترة ما، ولكن يتلاشى هذا العذر إذا دخل مرحلة العقد الثالث - متوسط العمر .
- تجده ينجذب نحو ميادين الخدمة العامة مثل العمل النقابي، الجمعيات الخيرية .

**وعليك أن تساعد في التخلص من هذا الأمر بأن :**

- تجعله يشعر ويدرك بأن الشاب الذى يرى الأمور بمنظار الأبيض والأسود ( كل شيء أو لا شيء ) لن يتمكن من ممارسة مهمته بشكل مثمر ولزمن طويل .

- ليس من مهمتك تحويل الشخص المثالى إلى شخص لا يؤمن إلا بالمصلحة الذاتية أو التخلي عن المبادئ وإنما عليك بسؤال واحد فقط وهو :

ما هو الأهم لدى الشاب ؟ أن يكون على حق أم ينفذ ما يصبو إليه من حق ونجاح فى مهمة عادلة ؟

إذا كان الجواب وعادة ما يكون : كلاهما معاً ، إذن لا يستطيع الحصول على كليهما وقد يكون بمقدوره أن يسير الأمور بطريقته بنسبة ٩٠٪ فقط أو يمكنه أن يصر على درجة من النقاء تصل إلى ١٠٠٪ ثم لا يحصل على شيء .

- أسئلة ، هل هو راغب حقاً فى تغيير نفسه ، فالكفاءة وحدها ليست هى كل شيء وإنما بجانبها أمور أخرى عليه أن يدعم بها كفاءته مثل سماحة الوجه ، الابتسامة الصافية ، حسن اختيار الكلام ، مهارة العرض والتقديم الجيد ، قراءة أعين المستمعين ، ...

هذا إذا كان ينوى التغيير أما إذا كان الشاب غير راغب ، فعليه ألا يخدع نفسه حتى لا يصاب بالإحباط .

- دعه يضع نفسه مكان الآخرين ، ويتخذ القرار فيما يُعرض عليهم منه ، وكيف يمكن جعلهم يتقبلون ما يُعرض عليهم .

- علمه متى يتراجع ليبقى على قيد الحياة ليحارب يوماً آخر ، فالحياة عبارة عن

حملة طويلة وإذا خاطر وعرض نفسه للموت فى كل معركة فإن فرصته بالاستمرار فى القتال وكسب الحرب ستصبح فرصة ضعيفة .

- أشعره بأن كونه إنساناً على « حق » ليس له علاقة مطلقاً بكونه « فعالاً »، فهو حالياً يركز اهتماماته على أن يكون « على حق » بحيث أصبح بدون فاعلية لدرجة غريبة .. فهل هذا هو ما يريده؟

والفاعلية هنا أن يتقن مهارات خاصة لجعله على حق وفعال .

**الشاب الباحث عن عمل يليق به طوال عمره:**

**وستجده:**

- ينتقل بين وظائف كثيرة ولا يستقر فى أى منها .
- يردد دائماً مقولة واحدة: « بإمكانى لو أردت أن أكون .. » لو أردت فقط .
- يتركز جل اهتمام هذا الشاب على الإنجاز ذاته ولا يطبق صبراً على تأخر شعوره بالرضا .
- لا يتحمل العمل الدؤوب لمدة طويلة ولا يتحلى بالصبر، لا لأنه كسول ولكن لأن العمل من أجل الوصول للقيمة يعنى أنه لم يصل بعد للقيمة، ولذا لا يباشر أى مشاريع على الإطلاق أو أنه يبدأها ولكن دون أن يشرع فعلياً بالعمل .
- يشعر بالخرج إذا شاهده أحد الناس وهو يتلقى تعليماً أو تدريباً ما لأنه يوقن أنه كان من المفروض أن يكون قد وصل إلى ما يتعلمه أو يتدرب عليه .
- « ليس هناك عمل يليق بى » هكذا يقول، والحقيقة أنه ليس كفوراً لآى عمل .

- ما يقعه عن العمل هو الخوف من الخزي والفشل.
  - يتظاهر بمعرفة كل ما هو بحاجة إليه لتحقيق أهدافه.
  - يمنع نفسه امتيازات تفوق ما يستحق.
  - يتوقع الحصول على كل ما يريد من العالم وهو ساكن فى مكانه دون أن يضطر لبذل الجهد فى سبيل ذلك .
  - يرفع مفهوم الكمال والمماثلة إلى مستوى لا يحلم به الكثير من الناس، ويتعبير أكثر دقة يرفعه إلى مستوى الكابوس المزعج.
  - ينقد الآخرين ويقلل من شأنهم بأسلوب رخيص ومكشوف ينم عن ضيق أفقه.
  - يبحث عن الأعمال والمجالات التى يمكنه أن ينتصر فيها دون بذل جهد يذكر، ولا يكرر التجارب المماثلة خاصة إذا أحس بالخرج والإهانة.
  - أى فشل يجعله يشعر بالمزيد من الضالة والضعف.
  - قد يكون أحياناً له سحر خاص وصاحب شخصية جذابة تجعل الناس تحب معاشرته .
  - قد يعترف لنفسه بأنه ضائع لدرجة اليأس.
  - كلما اتسعت الفجوة بين واقعه وأحلامه ازداد تخبطه وأصبحت مخططاته المزيفة أكثر تطرفاً وتعالىاً.
- وعليك أن تساعدته فى التخلص من هذا الأمر:**
-

- اعرف منه وبدقة الأسباب والكيفية التى ترك بها كل عمل، وبكل تفاصيلها المؤلمة، ودورك أن تبحث فى عمق هذه التفسيرات لمعرفة العوائق التى تتكرر وتقف فى حياته.

- حدد هل هناك من نجوم ساطعة فى عائلته وهو يريد أن يصل لنجوميتهم (والد، أخ كبير.....) وبالتالي هناك ضغوط تدفعه لما يفعل.

- أقنعه أنك لا تحاكمه ولكن تساعد على التخلص تدريجياً مما هو فيه حيث مشاعر الخزي واليأس.

- حدد له أنه لابد أن يتم أى عمل جيد وبدرجة جودة كافية.

- كن له شخصاً معالجاً واستشارياً يقدم له العون الدائم والصدر الحنون لتطوير ذاته.

- دعه يخطط جيداً بالنظر إلى الأمام ويحدد مساره بنفسه.

- دعه يفكر ويسير فى الاتجاه الذى يرغب فيه، وليس الاتجاه الذى يريده له بعض الناس من المقربين.

- دعه يضع دائماً أمامه هذه العبارة لـ «جون باكوس» أول من قام بتطوير الفورتران: «لقد صادفت الكثير من حالات الفشل فى حياتى وتعلمت منها أنك إذا لم تفشل عدة مرات فإنك على الأغلب لست مبدعاً بالقدر الكافى الذى تستطيع أن تكونه، وأنت لا تخلق بخيالك بالقدر الكافى، لهذا فإنه من المهم أن تتذكر بأن الفشل هو رفيق النجاح».

### الشباب الشرس فى التعامل:

وستجده:

- يتكلم ويتصرف بخشونة ويشاكس الآخرين.
- يسحق أى شخص وأى شىء يقف فى طريقه.
- ينحصر جل تفكيره فى كيفية حل مشكلة ما بسحقها بحيث يقوض نفسه فى نهاية المطاف.
- إذا ما وصل إلى نهاية المطاف بعزله من المهمة التى كان يقوم بها يجمد فى مكانه ويواجه الفشل.
- ينظر للأمور من مبدأ كل شىء أو لا شىء.
- يجد صعوبة فى التعامل مع السلطة الأعلى.
- غافل دائماً عن حقيقة أنه يخلق الأعداء لنفسه.
- لا يصفى جيداً لما يقوله الآخرون، وتكون النتيجة أنه لا يكتسب من المحيطين به معلومات قد تساعد على تسيير أمور قد تكون معقدة.
- الجروح التى يسببها تستغرق وقتاً طويلاً حتى تلتئم، فثورات الغضب تلك تبقى فى ذاكرة الآخرين لمدة طويلة مما يشوه صورته فى أذهانهم.
- يحتكر الكلام فى الاجتماعات، وبالتالي يفرض أمراً واقعاً على جداول الأعمال ويقمع أية معارضة على الفور.
- يعتبر الحياة فى أوجها حرباً وأنها معسكر لتدريب المجندين.

- يدرك أن كل فرد يسعى لاستغلال الآخرين، وأن الطريقة الوحيدة التي يمكن فيها للفرد أن ينضج هو طرح الآخر أرضاً قبل أن يتمكن هو من طرحه، وأن الناس لا يفعلون إلا ما هو لصالحهم وأنه ليس هناك ما يغير هذا الواقع إلا القوة الغاشمة والتهديدات والإجبار، وليس معرفة الشيء الصحيح أو حتى فن الإقناع الماهر.

**وعليك** بأن تساعد في التخلص من هذا السلوك :

- **البداية :** هذا الشاب لن يصدق أنه مخطيء أبداً، اذكر له مقولة ثابتة هي «إذا كان أحد الكوميديين يظن أنه مضحك ولم يكن الآخرون يحدونه كذلك فهو على خطأ وهم على صواب».

- ابدأ بإقناعه بأن: الكل أجمع على أن سلوكه شرس في التعامل.

- حدد ممن حوله الذين أجمعوا على هذا السلوك الشرس وواجهه بذلك.

- علمه كيف يعتذر للآخرين، عما سببه لهم من متاعب نتيجة سوء سلوكه وعدوانيته.

- علمه أن يستخدم كلمات سحرية مثل: «لو سمحت، من فضلك، شكراً لك، جزاك الله خيراً....».

- دربه على التدرج في التودد للناس والأدب معهم.

- علمه كيف عليه أن يتعامل مع الناس كما يحب أن يعاملوه هم بنفس الطريقة، أو بطريقة أخرى «عامل الناس كما تحب أن يعاملوك».



- دعه يعرف متى يبدأ فى سلوكه هذا من خلال مظاهر الشراسة لديه : متى يفقد أعصابه ويحمر وجهه ويشد بأسنانه على فكيه، و....
- ويمجرد أن يلحظ هذه المظاهر أو إشارات الإنذار يبدأ فى التخلص منها بأن يقوم ليتوضأ، بالعد من رقم عشرة إلى رقم ١ من الأعلى للأقل، و.... وهكذا.

### الشاب القاسى القلب،

وستجده :

- رأى الناس فيه أنه لا يبالى بهم وأنه شخص فظ.
- إجاباته على أى استفسارات لهم شديدة الاختصار وباردة.
- ليس فى صوته أثر للتفهم أو للتعاطف.
- يحمل انطباعاً واضحاً عن الناس بأنهم أغبياء، الأمر الذى لا يقربه من قلوبهم.
- لا يدرك أثر سلوكه السيئ مع الناس عليهم حتى ولو كان مهيناً لهم.
- يعجز عن إدراك الأسئلة الكامنة خلف النظرات فى العيون، وبالتالى لا يجيب والنتيجة تثبيط عزيمة المتعاملين معه.
- لا يستطيع بسهولة التعرف على الخوف والحب والغيرة والطمع والشفقة وبقية المشاعر الأخرى.
- لا يلتقط الإشارات الواضحة كتعابير الوجه أو حركات الجسم التى تدل على أن الذى أمامه يشعر بالملل أو بالقلق.
- يتميز بالعقلانية المفرطة، فهو يرى المشكلات على أنها قضايا يجب حلها أى

مجردة من العنصر الإنساني ذى الطبيعة البشرية، كما أنه يرى العالم والناس على وجه الخصوص كما لو كانوا عظاماً مجردة من اللحم (صورة شعاعية).

- يعجز عن التصرف عندما يتعلق الأمر بتكوين علاقات بينه وبين الآخرين تقوم على الأخذ والعطاء، كما يعجز عن فهم السياسات التى تدير أمور المجموعات وعن إدراك التركيبة النفسية للأفراد.

- عند إجراء مكالمات هاتفية يحادث الشخص مباشرة دون كلمة «آلو» وينهى المكالمات دون جملة «شكراً» فهو يباشر فوراً بذكر السبب الذى دعاه لمحدثته وهو لا يقصد أن يكون فظاً أو يبدى عدم الإحترام بشكل شخصى فهو يفعل ذلك كثيراً مع الجميع، وكل ما فى الأمر أنه لا يخطر له إضاعة بضع لحظات فى مجاملات اجتماعية، فهى لا تعنى له شيئاً، فلماذا ينبغى أن يعتنى بأى شيء لشخص آخر؟

- ما يقوم به من قسوة بالغة تجعله يضع حواجز هائلة فى طريق بناء أى علاقة ناجحة مع الآخرين.

**وعليك** أن تساعدته فى التخلص من هذا الأمر بأن:

- تخبره وبكل دقة عن تصرفاته التى تبعده عن الناس بما فى ذلك الكلمات والإشارات والحركات الجسمية حتى ولو كانت عدم النظر إلى الشخص الذى يخاطبه.

- ترشده إلى القواعد والتعليمات التى يجب أن يسير عليها مثل الإصغاء إلى الآخرين أو شكر الآخرين عند حضور اجتماع ما.

- أرشده إلى نفسه : **ها هي** المشاعر التي يدركها بشكل أسرع وأكثر راحة من بقية المشاعر الأخرى ؟ **وهل** هناك مشاعر يغفل عنها بالكامل ؟

\* **هل** يتداخل شعور ما لديه بشعور آخر ؟

\* **هل** يميل لتجاهل مشاعره بنفس الطريقة التي يتجاهل فيها مشاعر الآخرين ؟

\* **أيك** أوقعك هذا النمط من سلوكه في مشكلات في الماضي ؟

- تعرف على الشاب هذا من خلال الآخرين من حوله ، ما هي سلوكياته معهم وما هي ملاحظاتهم عن عدم إحساسه وبعده معهم .

- ضع له أولويات هادفة في حسن التعامل مع الآخرين مثل :

\* تأكده من قيامه بالنظر في عين محدثيه أثناء الاجتماعات .

\* عدم مقاطعة الآخرين أثناء حديثهم .

\* حذف المفردات التي توحى بالأحكام الناقدة مثل : « أنت لا تدرك الموضوع ، ألا ترى أن ... »

\* سؤال زميل في المهمة مرة كل يوم عن ناحية من نواحي حياته خارج العمل .

\* رواية طريفة تتعلق بك كحدث ساخر حدث لك .

\* شكر ثلاثة من الأفراد مرة واحدة في الأسبوع على الأقل بشأن جهودهم في إتمام المهمة أو العمل .

- دربه على ألا يخشى دائماً من طلب العون من أى شخص ليراعى قلبه وليكون له حارساً لدعم الجانب العاطفى له فى كل شىء .

---

### الشباب المتمرد،

وستجده:

- لا يتوقف عن التحدى والاستفزاز.
- على استعداد دائم للمواجهة.
- يشعر أنه من المهم خرق القواعد تحت اسم الاستقامة وفضح المنافقين وتنوير الجاهلين، ويصر دائماً أن عليه التصدى لقول الحقيقة.
- يتبنى أسلوب التفكير المعارض على أنه الموقف الرئيسى الذى يجب اتخاذه فى معظم الأجواء الاجتماعية.
- غالباً ما يفشل فى النواحي الإدارية، فهو لا يُعتبر عادة عضواً جيداً ضمن فريق عمل لأنه يرفض الاعتراف بقيمة التعاون.
- يفضل أن يعمل منفرداً حتى لا يضطر إلى تقديم تنازلات إذا كان فى فريق عمل.
- عندما يوجه رسالة لأحد - حتى ولو كان مديراً له - فإنه يبعث برسالة قاسية يخبره فيها بما يجب أن يفكر فيه بدقة متناهية.
- لا يهتم بنشر الحقيقة كما يدعى، وإنما الغرض الأساسى له هو لفت الانتباه، وإذا مرت أعماله دون أن يلحظها أحد فإنه يقوم بالتصعيد إلى أن تتم ملاحظة تلك الأعمال حتى يجور على الانتباه الذى كان يتوق إليه.
- لا يهتمه قهر المعارضة والحصول على السلطة بل يهرب من المسؤوليات.
- المتمرد لا يحارب لصالح قضايا نبيلة أو من أجل السلطة التى تمكنه من تنفيذ أهداف تلك القضايا.

- المتحرد يرى نفسه صاحب مواهب خلّاقة فريدة من نوعها ولكنه فى حقيقة الأمر شخص ملتزم ومتمسك بسلوك مراهق فات أوانها ويعتقد بأنه حر ومستقل.

- لديه مهارة فى تدمير من معه خاصة لو كان من الناشئين - بذرة المستقبل - فى المؤسسة، فهو يعمل على هروبهم فراراً من سوء معاملته وبذلك يضمن الاحتياج إليه دائماً.

**وعليك أن تساعدته فى التخلص من هذا الأمر بأن :**

- تتصرف بسرعة، فهذا الشاب مدمر وناسف لكل شىء.

- اسأله : أنت تتصرف كما لو كنت فعلاً لا تريد البقاء فى المؤسسة أو عدم العمل فى هذه المهمة أليس كذلك؟

- فإذا رد بـ «نعم» إذاً لا مشكلة تخلص منه على الفور.

- وإذا رد بـ «لا» مع الدهشة قل له : حسناً، لابد من علاج هذا الأمر (كما سيأتى لاحقاً).

- لا تقبل أى أعذار أو تبريرات للمواقف السابقة، فقط أعلمه أنكما (أنت وهو) ستبدآن معاً من جديد.

- لابد له من تعلم كلمة الاعتذار للآخرين.

- اجعله يتفحص الناس من حوله : كيف يتكلمون، لهجة أصواتهم، الاحترام للغير، بدء الكلام، حركات أجسادهم التى يتفهمها غيرهم منهم، ملابسهم،

---

هواياتهم، ... ملاحظة تامة لمن حوله، ثم معرفة المؤسسة التي بها: النظم، اللوائح، الإجراءات، السلطة والمسئولية، المديرين، ...

### لماذا كل هذا معه؟

\* لتساعده على تعلم كيفية التصرف كما يتصرف الآخرون، والذين هم بالطبع أكثر فعالية منه.

\* ليقوم بالتغيير فعلاً وليس بالتفكير فيه.

\* ليتكلم كما يتكلم الآخرون بنفس لغتهم هم وليس هو.

والنتيجة انسجامه مع من هم حوله.

- دعه يعرف متى يبدأ في سلوكه التمردى هذا بأن يتعلم معرفة الإشارات التي يرسلها إليه جسمه عندما يشعر بالحاجة إلى التمرد، وبالتالي قطع وسائل الاتصال بينه وبينها للأبد.

- دعه يعرف أن أفضل المتمردين هم أولئك الذين يعرفون ما هي المعارك التي تستحق القتال، كما يعرفون طرقاً أخرى للقيام بالأمور عندما لا يكون التمرد هو الجواب.

### الشباب الخائف،

وستجده:

- قلقاً ومتشائماً من أى شيء، ولكل ما يصادفه « ينظر للكاس ويراه نصف فارغ ».

- رافضاً لآى جديد ويعتقد أن آى تغيير سيجعله عرضة للأذى وبالتالى يقوم بتدميره .

- يركز كل اهتماماته على الاحتمال مهما كان بعيداً .

- لا يستطيع إدراك النتائج المترتبة على عدم التغيير أو التجديد ولذا فهو يقتل ويجمد آى فكرة .

- يُساق دائماً بمشاعر مبالغ فيها من الخزى والخرج، فهو شديد الحساسية إزاء ارتكاب الأخطاء أو القيام بما يقصر عن الوفاء بالتوقعات، وهذا بدوره يغذيه إحساس شديد بالخزى يشعر به عندما تظهر تلك الأخطاء والنقائص للعيان .

- يشعر المحيطون به بالملل منه وقد تفسد العلاقات بين هذا الشاب وبين الآخرين .

- يفترض أن الآخرين معرضون للشعور بالخزى مثله، وهم بهذا يتسارون معه فى القلق بشأن سلبيات الأمور .

- يتجنب الكثير من الناس العمل معه لحماية أفكارهم الجديدة منه .

- يصلح للأعمال التى يتركز فيها الاهتمام على التأكد من عدم حدوث خلل ما مثل اختبار برمجيات أو تنقيح مسودات للمطبوعات ...

- لا يصلح للأعمال القيادية، فالقيادة لا تصلح لأولئك الذين يخافون من الإقدام على المخاطر .

- لديه القدرة على نشر العدوى الخاصة بالقلق وبنجاح فى آى مكان يجلس فيه .



- معيقاً للخطط وليس بحلال للمشكلات .

- يتيح لأمثاله من الخائفين فرصة مجانية لدعم أفكارهم، فهو يتطوع من تلقاء نفسه لمواجهة الخطر ليحافظ على المتاحة حالياً وعدم التغيير مهما كلفه الأمر .

**وعليك** أن تساعدته في التخلص من هذا الشعور بأن :

- يخفف من درجة التشاؤم والإقلال من الحذر الذى يميز أسلوبه فى التعامل مع الحياة اليومية، مع العلم بأنه ما من أحد يغير نظرتة الأساسية إلى العالم بسهولة فالخوف قوة فعالة فى خلق الإحساس بالقلق والاستمرار بهذا الإحساس .

- لا تحوله إلى شخص مفرط فى التفاؤل فقط نريده أن يقوم بما يقوم به بشكل أفضل .

- اجعل أسلوبه النظامى فى العمل ينطوى على أن يأخذ بالنواحي الإيجابية للتغيير، أى الفرص التى يتيحها إضافة إلى الناحية السلبية، فعند إعداد قائمة واحدة تضم سلبيات فكرة ما دعه يقوم بإعداد قائمتين « بالإيجابيات والسلبيات » إضافة لذكر المزايا والمخاطر المترتبة على إحداث تغيير وعدم فعل أى شىء .

- لا يكون هو أول من يتكلم عن القلق والتشاؤم فيما يعرض على الجميع، دعه يستمع لزملاء الخوف كى يضطلعون ببعض العبء بدلاً منه ليستريح هو قليلاً .

- ذكره بما قاله « فرانكلين روزفلت » فى حفل تنصيبه الأول : « الشىء الوحيد الذى ينبغى أن نخافه هو الخوف ذاته » فلا شىء كالخوف يجب الخشية منه فهو مدمر قاتل .

- عليه أن يحسب التكلفة الباهظة المترتبة على كل حياته عندما يشكل الخوف كل حياته.

**الشباب المندفع وراء أحلام النجاح السريع،**

**وستجده:**

- يتوقع أو يطلب نجاحاً استثنائياً وسريعاً، الإنجازات الصغيرة لن تفي بالغرض.
- يريد كل شيء الآن فوراً ويعتبر السعى التدريجي للقمة أمر محرجاً له بشكل ما لا يمكن حتى التفكير به.
- يرفض استلام أى منصب فى مؤسسة أو مهمة إلا إذا كان يتربع على القمة فيها.
- يريد أن يبدأ من القمة ليظهر تفوقه على الفور .
- مسرفاً فى الثقة والاستعجال ويرغب فى الشعور الفورى بالرضا.
- يجيد تبديد الموارد خاصة الموارد المالية.
- دائم السعى نحو الأحلام والبحث عن الصفقة الكبرى والمشروع الكبير التالى.
- غير واقعى .
- لا يقبل بأقل من الكمال.
- يميل للتطوع لإدارة مشروعات ومهام فوق مستوى إمكانياته، ومن ثم يتنقل من فشل لآخر ويبحث عما يضمن له الفشل من جديد.

- يميل للعمل بمفرده ويجرى لاهثاً وراء التصفيق والهتاف .

- نرجسى فى شخصيته .

**وعليك أن تساعدته فى التخلص من هذا الأمر بأن :**

- تدله على صاحب الخبرة والاحتراف فى مجال عمله ليحصل على ذلك النوع من المعلومات المفيدة فى تخصصه مثل : الخبرة المطلوبة، التدريب المراد، العائد المتوقع ...

- يجب أن يتوقف عن محاولة القيام بالكثير أو محاولة الوصول إلى الهدف الكبير .

- يجب أن يفهم السبب الذى يدفعه للشعور بضرورة الاستعجال فى النتائج والنجاح، وكيف يقاوم هذه الهواجس، ولماذا يصر على أن يتعامل كنجم شباك من الآخرين .

- يجب أن يقرر وبموضوعية ما هو الأفضل له آخذاً بعين الاعتبار مواهبه وطاقاته وإمكاناته ونقاط القوة ونقاط الضعف لديه .

- لابد أن يقتنع بأنه قد يصل لهدفه متأخراً بعض الشيء عن هم حوله، ولكن احتمال الوصول يكون أكبر فى حالة السير فى الطريق بسرعة معقولة نحو النجاح وإلا فإن التعاسة أمر ضرورى وملازم له .

- ازرع داخله الشعور بالصبر والانتظار حتى يمتلك المهارات والمعرفة الضرورية وانتظار اللحظة المناسبة لتطبيق تلك المهارات والمعرفة .

- لا تياس من محاولة لفت نظره وباستمرار وبلطف بأنه لن يعيش فى وضع يفوق إمكاناته سواء من ناحية التفكير أو النجاح أو التنفيذ أو أى شىء آخر.
- دعه يتعلم الكثير عن طريق المراقبة الدقيقة لكيفية أداء الناس لعملهم وتحقيقهم للنجاح والكيفية التى يفشلون بها.
- أسند له مهام محددة ووضح له المهارات المطلوبة - وبدقة - لأداء هذه المهام، وأعطه ما أمكن من أمثلة توضح كيف قام الآخرون ممن يعرفهم بتطوير مهاراتهم عن طريق القيام بمهام متواضعة فى بداية حياتهم.
- عليه أن يذكر نفسه بما أنجز وليس بما لم ينجز.

**الشباب الذى يعمل أكثر من اللازم «ليل نهار دون كلل»**

**وستجده:**

- يعمل أكثر من اللازم ويطلب من العاملين معه أو زملائه أن يعملوا ويواصلوا عملهم لدرجة الإرهاق.
- يقدم على تنفيذ المستحيل أو ما يشبه المستحيل.
- توقيت عمله ثابت «أربع وعشرون / سبعة» أى أربعاً وعشرين ساعة فى اليوم وسبعة أيام فى الأسبوع.
- يدفع نفسه للقيام بالمزيد والمزيد من الأهداف دون هوادة.
- يؤدى عمله بنوع من الهوس وبدون أية بهجة ولا يجد متعة فى أى شىء سوى العمل.
- العمل معه يجعل الآخرين يتركونه بعد مزيد من الضغط والإرهاق.

- ميالاً لتحميل نفسه فوق طاقتها فهو في غمرة انشغاله بعمل ما يطلب مهمة أخرى ليتحملها، وليس المال هو الذي يحركه، فما يجذبه هو الشيء الصعب المنال.
- يجلد نفسه ويجلد الآخرين معه في المهمة ليتحركوا بأقصى سرعة متجاهلاً دائماً حقيقة أن الآلات والحيوانات والبشر إذا ما انطلقوا بسرعة قصوى بلا نهاية دون التوقف لفترة ما من أجل استعادة قواهم فإنهم في نهاية الأمر سيتروحن ويخفقون في إتمام المطلوب.
- خالياً من الإحساس بالدعابة ومن دفء المشاعر، يتركز كل تفكيره بالمهمة الملقة على عاتقه.
- لا يصرف فقط على بلوغ الكمال في مهمته، بل يستمر في توسيعها بحيث تتضمن المزيد من العمل فهو مثابر.
- قائداً ملهماً، يتمتع أحياناً بجاذبية جماهيرية وعادة ما يكون لديه رؤية عظيمة وإذا ما أتيح له نقل تلك الرؤية والأهداف إلى الآخرين يصبح بمقدوره إلهام هؤلاء الآخرين بأن يوسعوا أهدافهم وطموحاتهم ليصبحوا أبطالاً مثله.
- يبدأ المهمة ومعه الكثير من الزملاء، ولكن في نهاية الأمر يعمل على إقصاء الجميع.
- لا يعرف معنى النصر، فليس لديه وقت ليعرف أنه قد ربح أو فاز، وأن الوقت هو وقت الاستمتاع بما أنجز، والتنعم بالمجد لفترة، ومنح جسده وذهنه وروحه فرصة لتجديد نشاطه.

- لا يعطى للعاملين معه وقتاً للراحة فهم يخرجون من مهمة أخرى.
- ضعيفاً جداً فى الإصغاء للغير، وهم يقولون إنهم مرهقون ولا يستطيعون صبراً على هذا العمل الشاق أو أنهم يحتاجون إلى إجازة.
- من خلال طبيعته الغريبة فى العمل يفتخر به رؤساؤه وتتولد مشاعر الضغينة عليه والعداوة من زملائه.

**وعليك** أن تساعد في التخلص من هذا الأمر بأن :

- تضع له مجموعة أسئلة وهى : هل يعنى ما يقوم به ؟ هل يجهد نفسه عادة بالعمل إلى حد الإفراط ؟

- \* هل يميل إلى دفع من حوله للقيام بمثل ما يقوم به ؟
- \* هل يصفه الناس بأنه دائم الشعور بالضغط والإرهاق ؟ وهل يصفه مرؤوسوه فى المهام العاملون معه فيها بنفس الأسلوب ؟
- \* هل يفقد الكثير من الأشخاص العاملين معه فى المهمة .

- دعه يفكر كما يفكر قائد الجيش، لابد من أن يرخى قبضته الحديدية على كل شىء، دع مساعديك يقومون ببعض الأعمال لتسهيل الأمور عليك حتى ولو أذوها بنسبة خطأ كبيرة فى البداية، ولكن تدريجياً ستقل نسبة الخطأ.

- الفعال يُحول المهام لغيره، وهو أمر ينبغى على كل شاب إدارى ناجح أن يتمتع به وأن يتقنه، فليس من المفروض أن يقوم هو بكل شىء.

- توجيه الانتباه نحو ملاحظة تعبيرات الآخرين ووجوههم وأساليب التواصل غير الكلامية ليلحظ منهم التعب والجهد والإرهاق والتجهم.
- وضع حدوداً لمساعدته على إقامة حدود لبرنامج عمله وخفض نسبة ٢٤ / ٧ إلى ٢٠ / ٦ مثلاً حتى تصل بها إلى أدنى درجة ممكنة.
- علمه أنك تحتاج لأبطال من أمثاله، ولكن على هؤلاء الأبطال أن يكونوا أكثر رحمة وتفهماً للآخرين وإلا فإنه قد يجد نفسه جريحاً وقد قضت عليه بطولته الذاتية.

#### الشباب الذي لا يضع حدوداً للأشياء:

وستجده:

- مُجداً في عمله.
- لا يؤمن بأن هناك حاجزاً يفصل بين العمل والحياة العائلية.
- لطيفاً ودافئ المشاعر وسهل التواصل بين الناس.
- يهتم بصدق الآخرين.
- ثثاراً بلا داع وعلى الدوام فلا يستطيع إبقاء شفه مطبقة.
- لا ينقل إشاعات ولا يعتمد نقل ما يسيء إلى أى شخص، وليس بشير بطبعه.
- يتحدث ويشارك الآخرين في الحديث لمجرد المشاركة فهو صاحب نوايا حسنة.



- ينتمى لعرق أو عائلة أو مكان دافئ جداً فى تعاملاته مع الآخرين، ولا يضع حدوداً للأشياء وبالتالي فما يفعله ليس بغريب عليه .

- مدفوعاً بحاجته للانتماء والحاجة لأن يكون جزءاً من فريق أو من مجموعة، فهو يشعر بشوق عميق للانتماء للناس وللتواصل معهم على صعيد شخصى .

**وعليك أن تساعدته فى التخلص من هذا بأن :**

- يجب أن يبتعد عن العمل فى مؤسسات أو مهام ذات أجواء تحترم التسلسل الهرمى ولديها نظام صارم فيما يتعلق بالمظهر والملبس والتصرفات .

- عند عمله فى مكان ما وأثناء لقائه فى مقابلة التوظيف عليه أن ينظر لمكاتب العاملين والمسؤولين هل يضعون صور عائلاتهم فى المكاتب، وكيف يتحدثون معاً (بألغة أم بشكل رسمى) ، هل يناقشون مواضيع شخصية أم أن حديثهم لا يتعدى نطاق العمل .. وهكذا .

هذه الأشياء البسيطة تمهد لك معرفة دفء المكان وهل هو مناسب لهذا الشاب أم لا ؟

- حتى فى الشركات والمؤسسات ذات الأجواء الدافئة علمه أن هناك حدوداً وفواصل ما بين الخاص والعام لا يمكن تجاوزها، ويجب عليه أن يتعرف على الخطوط الفاصلة من خلال معرفة رؤية الأمور من وجهة نظر الآخرين .

- ضع له إشارات عندما يتجاوز حدوده يتم تنبيهه لها .

- علمه أن يفكر مرتين ويتكلم مرة واحدة وأن السكوت من ذهب .

### الشباب المسالمة

وستجده :

- يتجنب الصدام باستمرار مع الآخرين وبأى ثمن.
- يشعر برهبة وخوف من إمكانية المواجهة فهو يغير مساره لتجنب الصدام لأنه ليس متأكداً إلى أين سيؤدى به هذا الصدام.
- يعتقد أن تفادى المعركة هو شكل من أشكال حماية الذات، وأنه يحافظ على نظام الأداء فى المؤسسة أو فى المهمة التى يعمل فيها، وإن كان هذا التصور لا أساس له على الإطلاق فتصرفه يعتبر حاجزاً يعيق تفاعل الصدام وإيجاد الحلول ومن ثم التطور والنجاح فى الأمر.
- يرى نفسه شخصاً يضع المشاعر فى الاعتبار الأول بينما هو يقوم فى الواقع بكبت المشاعر فى المقام الأول.
- لا يستطيع تعلم أن الغضب ودخول المعارك قد يمكن من التوصل إلى حل يشكل جزءاً رئيسياً فى المهمة الداخلى بها.
- يتصرف فى كل الأمور بدافع الخوف والاضطرار، ويكبت كل الانفعالات وردود الأفعال الطبيعية مما يفاقم التوتر بين العاملين أو ضمن علاقة ما نتيجة تجاهل المشاعر وردود الأفعال وإخفائها.
- يشجع من يعمل تحت إمرته أو حوله على القيام بمثل سلوكه، وبالتالى يعيق الأفكار والمبادرات الخلاقة التى قد تعود بالنفع على المؤسسة وتقوى مسيرة الشخص أو الأشخاص من حوله.

- قد يتجنب نواحي معينة من عمله لأنها تتضمن التعامل مع أحد الناس بشأن موضوع ما قد يفضى إلى جدال.

- يخشى المسالم الصدام مع أقرانه لئلا يفسر ذلك على أنه تهديد للصدقة وللأخوة قد يؤدي إلى إنهاء العلاقة أو إلى برودها إلى حد ما على الأقل، كما يخشى الصدام مع رؤوسه لئلا يبدو ذلك منه استغلالاً للسلطة، الأمر الذي يقضى على العلاقة الإيجابية بينه وبينهم ويهددها مستقبلاً، ويخشى الصدام مع رئيسه لأن ذلك قد يفهم على أنه محاولة منه لاغتصاب السلطة من المدير وتكون النتيجة تردى العلاقة بينهما أو انتهاءها.

وهنا تبدأ الدائرة المغلقة فهو يخشى الخسارة التي لا بد أن يسببها هذا الصدام ومن ثم يستمر خوفه من الخسارة ويكبت مشاعره ويتجنب الصدام.

- يحب كل الناس ومع ذلك لا أحد يفكر بالاعتماد عليه في خوض معركة من أجل أى شيء مهما كان تافهاً.

- لديه خوف دائم من ألا يتمكن من طرح أفكاره في مواجهة المعارضة.

**وعليك** بأن تساعدته في التخلص من هذا الأمر بأن:

تضع أمامك أمرين:

الأول ← التخلص من حساسية هذا الشاب تجاه الصدام.

الثانى ← تنمية مهاراته في التعامل مع هذا النوع من الصدام.

- لا تلجأ للمنطق فمن غير المجدى اللجوء للإقناع بالحجج والبراهين.

— أعلمه أن يكون له رداء أسد يرتديه عند اللزوم وليس طوال الوقت .  
— دربه على ملاحظة طبائع من حوله من الناس : ماذا يرتدون، كيف يتكلمون،  
بماذا وعلى ماذا يمرحون، كيف يرون الآخرون، وستستفيد أنت وهو من هذا  
الامر أمرين :

\* الأول ← اكتساب معلومات حقيقية ومفيدة عن المحيطين بالشباب .

\* الثاني ← بدء عملية التخلص من الحساسية بأن يقترب ممن يخاف  
منهم .

— أكد له أن مخاوفه من عدم إعادة العلاقات إلى سابق عهدها قبل الصدام أمر  
بسيط فأمامه وسيلتان :

\* الأولى ← رؤية الشخص بعد ساعات من الصدام الذى تم بينه وبين  
الشباب المسالم وتبادل حديث قصير معه، إما بشأن موضوع ما فى العمل أو  
غير ذلك كأن تساله : أين أدت شعائر صلاة الجمعة السابقة .

\* الثانية ← التوجه له مباشرة وتبين له أن كلينا كان شديد الانفعال فى  
معالجة الامر، ولكن اتفهم وجهة نظرك والسبب الذى يدفعك لتبنيها .

— دربه بالتمثيل كيف يؤدى الصدام وبحرفنة ومهارة مع الآخرين، يبدأ بلعب  
دور الطرف الآخر حتى يتقنه ثم ينتقل إلى لعب دوره هو شخصياً حتى  
يستمتع بالصدام، ويصبح بطلاً للرواية المطلوب أداؤها عند اللزوم .

— علمه أنه إذا كان يريد السلام، فإن الشيء الذى يتعين عليه عمله هو أن يظهر  
للآخرين بأنه مستعد أيضاً للقتال .

### توصيل مفهوم طبيعة العمل المؤسسي لدى الشباب

المؤسسة ترتبط بحياتنا اليومية، فكل فرد يقضي جزءاً من يومه في مؤسسة من المؤسسات يتعامل معها كعميل لها أو مستثمر فيها أو عامل داخلها أو مؤمناً بفكرها، فهي تؤثر عليه بأي شكل من الأشكال، فالمؤسسة «نظام اجتماعي نسبي وإطار تنسيقي عقلائي بين أنشطة مجموعة من الناس تربطهم علاقات مترابطة ومتداخلة يتوجهون نحو تحقيق أهداف مشتركة وتنظيم علاقاتهم بهيكلية محددة في وحدات إدارية وظيفية ذات خطوط محددة السلطة والمسئولية» (\*).

وبالتالي فإن هذا المعنى يعني تصنيف المؤسسات إلى:

مؤسسات إنتاجية ← وتختص بإنتاج سلعة أو سلع معينة وهي مؤسسات ربحية بالدرجة الأولى.

مؤسسات خدمية ← وهي التي تقدم خدماتها في نظير الحصول على مقابل لها، وهي مؤسسات ربحية أيضاً وهي مثل الخدمات القانونية والإدارية والنقل والفندقة.

مؤسسات تطوعية ← وهي تقوم على أساس التطوع بدافع خدمة المجتمع، فهي مؤسسات غير ربحية تقوم على أساس أخلاقي أو ديني أو اجتماعي أو حضاري، ويندرج تحتها مؤسسات الدعوة والمؤسسات الخيرية، ومؤسسات حقوق الإنسان والمؤسسات السياسية وهكذا.

---

(\*) د. محمد أكرم العدلوني، العمل المؤسسي، دار ابن حزم - بيروت.

### فلسفة العمل المؤسسى:

يقدم العمل المؤسسى ترجمة عملية لمبادئ وقيم دينية عظيمة، فهو شكل من أشكال التعاون بين الناس (العمل التعاونى)، وهو بهذا المعنى ضرورة للبقاء والمنافسة من أجل تقديم الأفضل فى عالم اليوم، وهذا يفرض مجموعة من الصفات لى جهة تريد أن تبدأ بالعمل المؤسسى أهمها:

- الانفتاح.

- النضج.

- العزم والتوكل.

- التفكير الإيجابى.

- المهارات الإشرافية اللازمة.

كما ينبغى توافر عشرة عناصر للبدء فى رحلة البناء المؤسسى وهى:

- وضوح الفكرة التى قامت من أجلها المؤسسة .

- وجود قيادة مؤهلة ومحترمة ومتحمسة ومتفرغة.

- توافر رأس المال الكافى.

- سمعة جيدة للمؤسسة عند العاملين بها والمتعاملين معها.

- قدرة المؤسسة على اتخاذ قراراتها دون تدخل خارجى.

- جذب عدد كاف من العاملين الأكفاء المنجزين والمتحمسين.

- وجود لوائح وأنظمة عمل محددة وواضحة ومتفق عليها تتناسب وأهداف المؤسسة.
  - وجود خطط وبرامج محددة وواضحة وموثقة ومعروفة للجهات التي ستتعامل معها.
  - وجود نظام للرقابة والمتابعة والتقييم المستمر لضمان سلامة التخطيط والتنفيذ.
  - كما أن هناك خصائص في العمل المؤسسي المتميز وهي:
  - ضمان ثبات العمل واستمراره وتراكم الخبرات والمعلومات.
  - عدم تفرد القيادة باتخاذ القرارات المصيرية للمؤسسة.
  - الاستقرار الإداري والمالي للمؤسسة من خلال قواعد ونظم المعلومات.
  - التزام جميع العاملين بمنظومة القيم والمبادئ التي يتمحور حولها أداؤهم وسلوكهم وعلاقاتهم الوظيفية والإنسانية.
  - السعى لاختيار أفضل الأساليب والنظريات الإدارية التي تحقق أعلى أداء وتضمن تقديم أفضل مستوى للخدمات.
  - دعم المؤسسة بأفضل الموارد البشرية من خلال التوظيف والتأهيل والتدريب.
  - استعداد المؤسسة لتقديم القيادة البديلة في وقت الضرورة والطوارئ.
- دورة حياة المؤسسة: المؤسسة كائن بيولوجي كالإنسان لها عقل وجسم وروح وبيئة تتفاعل معها، ولها احتياجات أساسية من الممكن أن تسمى «دورة حياة المؤسسة» وهي تمر عبر خمس مراحل أساسية:



المرحلة الأولى: مرحلة النشأة والوجود: وهى مهمة جداً فى الإجابة عن أسئلة جوهرية:

من نحن؟

ماذا نريد؟

كيف نصل؟

فإذا أجابت المؤسسة عن هذه الأسئلة فإنها بذلك تكون قد حددت هويتها وأسباب وجودها وأهدافها وخططها لتحقيق هذه الأهداف، وشعار هذه المرحلة ﴿وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ﴾ [الأنفال: ٦٠].

المرحلة الثانية: مرحلة التأسيس والبناء:

وفىها تبدأ المؤسسة باتخاذ خطوات حثيثة من أجل عملية التأسيس والهيكلية بالطريقة التى تستجيب لرسالة المؤسسة والأهداف التى وضعتها وتتفاعل أيضاً مع ميادين العمل والبيئة التى ستتحرك فيها وشعار هذه المرحلة: ﴿أَقْمِنَ أَسَسَ بَنِيَانَهُ عَلَى تَقْوَى مِنَ اللَّهِ﴾ [التوبة: ١٠٩].

المرحلة الثالثة: مرحلة التوسع والامتداد:

حيث تفكر المؤسسة بوضع الخطط والاستراتيجيات والتكتيكات العملية لإحداث قدر من التوسع والامتداد، سواء فى علاقاتها أو فى ميادين العمل بالبحث عن أسواق جديدة لتسويق منتجاتها أو خدماتها داخلياً وخارجياً وتحسين هذه المنتجات والخدمات كمّاً ونوعاً وسرعة ودعاية، وتوسيع فئات ونوعيات الجمهور المستهدف. وشعار المؤسسة فى هذه المرحلة ﴿هُوَ الَّذِي جَعَلَ

لَكُمْ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَأَمْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ ﴿[الملك: ١٥].

المرحلة الرابعة: مرحلة الارتقاء والتجويد:

وهي السعى نحو التميز من خلال التمسك بأعلى معايير الجودة الشاملة والارتقاء والتجويد لكل شيء في المؤسسة أفقياً ورأسياً وعمقاً، وشعار المؤسسة في هذه المرحلة ﴿وَأَحْسِنُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ [البقرة: ١٩٥].

المرحلة الخامسة: مرحلة التمكين والاستمرار:

وفي هذه المرحلة تصل المؤسسة إلى القمة وإلى درجة عالية من التمكين، والإقبال على منتجاتها وارتباط عملائها وعمالها بها، ويتحقق للمؤسسة في هذه المرحلة عنصر «السمعة الحسنة» ويكون التحدي هو كيفية الحفاظ على القمة، وذلك يتحقق بقيام المؤسسة بعملية تقويم مستمر للأداء وصيانة النظم وتصحيح وتنقية المناخ التنظيمي، وتطبيق أعلى درجات الشفافية، وشعار المؤسسة في هذه المرحلة: ﴿أَنِّي لَا أَضِيعُ عَمَلٌ عَامِلٍ مِنْكُمْ﴾ [آل عمران: ١٩٥].

الأركان السبعة للعمل المؤسسي (\*)،

أي بناء لا يقوم إلا إذا ارتكز على أركان أساسية، وكلما كانت هذه الأركان متينة وقوية كان البناء قوياً مما يسمح بارتفاعه وارتقائه، وتنطبق هذه النظرية على بناء المؤسسات والمنظمات، وهناك سبع قواعد أو أركان أساسية لا تستغنى عنها أي مؤسسة وهي:

---

(\*) العمل المؤسسي، مرجع سبق ذكره.

الأول : تبني منظومة من القيم والمبادئ يتمحور حولها عمل المؤسسة تكون بمثابة ميثاق أخلاقي للمؤسسة تبني على أساسه القرارات، وترسم الخطط وتوضع السياسات، وتتخذ الإجراءات وتحدد الأسس والمعايير، وتقدر العلاقات وتقدم الخدمات، وتتراوح مستويات القيم في المؤسسة بين القيم الجوهرية «الصدق، العدل» والقيم الأساسية «الجودة، التخصص» والقيم البنائية «الكفاءة، والالتزام» والقيم المتميزة «التعلم، الإنجاز، التجديد».

الثاني : وجود استراتيجية واضحة ومحددة للمؤسسة تستند على أربع مقومات تدور حول :

\* الفكر الاستراتيجي .

\* التخطيط الاستراتيجي .

\* الخطة الاستراتيجية .

\* الإدارة الاستراتيجية .

وتنطلق استراتيجية المؤسسة من خمس محطات تبدأ بالبداية والانطلاق ثم تتجه إلى البحث عن الغرض ثم تحديد الأهداف ثم مرحلة التشغيل والتنفيذ وأخيراً مرحلة تقييم النتائج.

الثالث : تبني نمط أو أسلوب إداري يتناسب مع رؤية المؤسسة :

ويمكن للمؤسسة اختيار أسلوب أو نمط إداري من بين الأنماط الشائعة والتي تشمل الإدارة بالأهداف، الإدارة بالقيم والمبادئ، الإدارة بالهدم والخلاف، الإدارة القائمة على خدمة المجتمع.

الرابع: بناء هيكل تنظيمي متين يتناسب مع طبيعة المؤسسة واستراتيجيتها.  
ويتصف بمواصفات تضمن نجاحه وأهمها: التغطية الشاملة، الوضوح في تحديد المسؤوليات، التوازن بين الصلاحيات والمسؤوليات، المرونة في التعديل والتحويل.

الخامس: وضع أنظمة عمل دقيقة ومرنة تتناسب مع عمل المؤسسة، وتشمل السياسات والقواعد والأساليب والإجراءات والخطوات التي تحكم نشاط المؤسسة في رحلتها لتحقيق أهدافها.

السادس: استقطاب كوادر بشرية ذات نوعية متميزة تتناسب مع مهمة المؤسسة، وهذا الركن من شأنه أن يساعد الإدارة على توصيف الوظائف المطلوبة وتحليلها وتقييمها، واختيار الكوادر المناسبة لكل وظيفة وتقييم أدائها وتدريبها وتطويرها وتحفيزها.

السابع: تنمية مستمرة للمهارات اللازمة لأداء عمل المؤسسة وتحقيق أهدافها وذلك بتطوير وتنمية المعارف والمعلومات للعاملين بالمؤسسة وتطوير قدراتهم ومهاراتهم العلمية وتطوير دوافعهم وقيمهم ومعتقداتهم حتى تتكامل للمؤسسة المهارات المطلوبة، سواء كانت مهارات قيادية أو إدارية أو إنسانية أو شخصية أو تكنولوجية.

وهذا هو المطلوب فقط توصيله لدى الشباب عن العمل المؤسسي.  
ولكن أخيراً ليس بآخر فمطلوب منا الكثير والكثير للشباب لماذا؟

إن تكن تاهت السفينة يوماً      فلقد جاءها الفتي الربان  
مسلم صاغه الوجود وجوداً      وبعينييه تشرق الأوطان  
فهم المستقبل ..

هم أصحاب الطاقات والمواهب الإبداعية ..

هم نصف السكان للشعوب العربية، وبالتالي فهم فى حاجة إلى التنمية  
والصقل والفرص، وإلى خدمات عامة كثيرة وتنميتهم ليس لأجل إبقائهم على  
قيد الحياة والكفاح من أجل البقاء، وإنما من أجل استيعابهم اجتماعياً وتهيئتهم  
لصياغة الحياة ..

فرب صغير قوم علموه      سمي فحى المسمومة العربا  
فكان لأهله خيراً ونفعاً      ولو تركوه كان أذى وعابا  
فعلم ما استطعت لعل جيلاً      سيأتى يحدثُ العَجَبُ العُجَابَا

مهمتنا إخراج الشباب مما هم فيه إلى عالم الريادة منذ كرين فى هذا ما كان  
يقوله الصحابى الجليل أبو سعيد الخدرى رضى الله عنه إذا رأى الشباب : « مرحباً  
بوصية رسول الله ﷺ ، أوصانا رسول الله ﷺ أن تُوسّع لكم فى المجالس وأن  
نفقهمكم؛ فأنتم خلوفنا وأهل الحديث بعدنا » .

**وهكذا تكون البداية مع رحلة الوصول إلى الشباب**

**إلى الجيل الجديد**

**إلى البداية ....**



## المراجع

- السيد فرج: دليل الشباب إلى البطولة، سلسلة دراسات قومية، العدد ( ١٢ )، مطابع دار المعارف، ١٩٨٠م.
- أنور الجندي: سقوط الأيدولوجيات وكيف يملا الإسلام الفراغ، سلسلة دعوة الحق، السنة ( ١٢ )، العدد ( ١٣٩ )، دولة قطر، ١٤١٤هـ.
- أندروفينا لسون: أسئلة تصل بك إلى الهدف، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، ٢٠٠٢م.
- ألكسندر هيام: تحفيز الموظفين ومكافأتهم، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، ٢٠٠١م.
- أبو محمد المعتز بالله رضا بدر أحمد حمدي: ٣٠ طريقه لخدمة الدين، دار الوطن، مصر، الطبعة الأولى، ٢٠٠١م.
- براندون توروفوف: فن ومهارة التعامل مع الناس، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٠م.
- د. تيموثي بتلر، د. جيمس والدروب: ذروة النجاح، تعريب / مها حسن بحبوح، مكتبة العبيكان، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠١م.
- جاري س. توبتشيك: التغلب على سلبيات العمل، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٢م.



## المراجع

---

- جون ر. كاتزنباخ: الأداء المميز - التوافق بين العقل والقلب، تعريب / محمد حسن شموط، مكتبة العبيكان، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٢م.
- جيرى لانغ، توددومكه: نهج قابيل وهابيل فى العمل داخل المؤسسات والمكاتب، تعريب / أيمن الأرمنازى، مكتبة العبيكان، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٢م.
- دبرا كونتز ترافرسو: كيف تتفوق على الحيتان (الشركات العملاقة) بذكائك، تعريب / فاضل جتكر، مكتبة العبيكان، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠١م.
- روبرت ألبيرتى، مايكل إيمونز: حقل الكامل - دليلك إلى الحياة بحسم، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٢م.
- د. على بدر عمر بن أحمد بادحدح: مقومات الداعية الناجح، دار الأندلس الخضراء، سلسلة معالم على طريق الصحوة، رقم ( ١٠ )، المملكة العربية السعودية.
- د. على عبد الحليم محمود: فقه الدعوة الفردية، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، المنصورة، ١٩٩٢م.
- د. كينيث ليويد: الحمقى فى العمل، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٢م.
- مجموعة رسائل الإمام الشهيد حسن البنا: دار الدعوة للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، ١٩٩٠م.

- د. مصطفى حبيب: الهدى والنور - الدعوة إلى الله ... لماذا وكيف، الناشر: المؤلف، ٢٠٠٠م.
- محمد عطية الإبراشي: عظمة الإسلام (الجزء الأول والثاني)، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مكتبة الأسرة، ٢٠٠٢م.
- د. محمد أكرم العدلوني: العمل المؤسسي، دار بن حزم، بيروت، ٢٠٠٢م.
- د. محمد محمد بيومي خليل: إنحرافات الشباب في عصر العولمة (الجزء الأول والثاني)، دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع، ٢٠٠٣م.
- محمد سعيد مرسى: فن التعامل مع الآخرين، اقرأ للتجارة والتوزيع، ٢٠٠٢م.
- نيكولاس بوثمان: كيف تجعل الناس تحبك، مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٢م.
- د. يوسف القرضاوى: التربية الإسلامية ومدرسة حسن البناء، مكتبة وهبة، القاهرة، ١٩٧٩م.
- د. يسرى محمد هانى: الدعوة الفردية فقهاً وتطبيقاً، دار الكلمة للنشر والتوزيع، المنصورة، ١٩٩٨م.

**مطابع دار الطباعة والنشر الإسلامية**

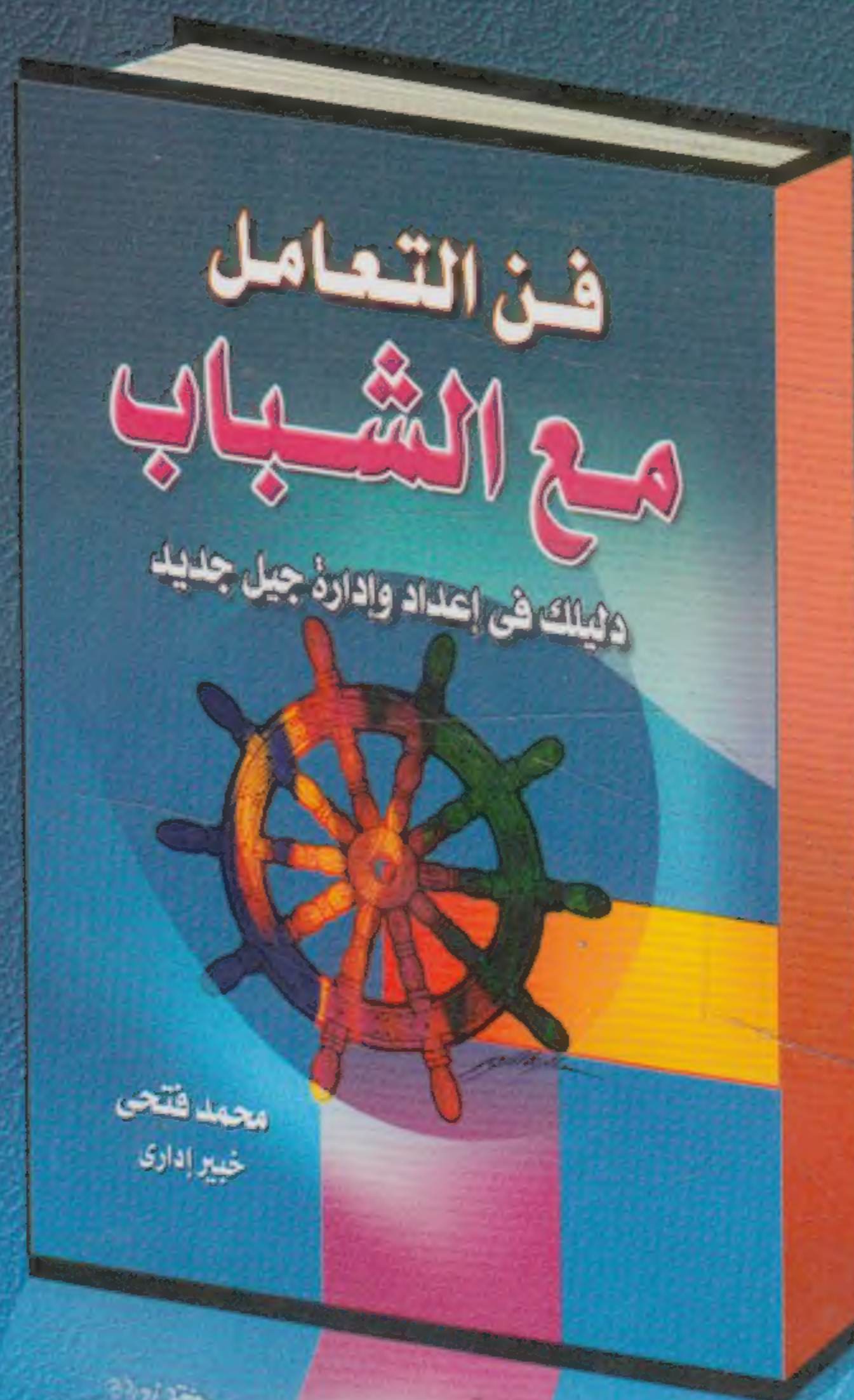
**المطبعة من رمضان المنطقة الصناعية ب ٢ - تليفون : ٣٦٣٣١٤ - ٣٦٣٣١٣**

**مكتب القاهرة : مدينة نصر ١٢ شارع ابن خلدون التليفون : ٤٠٣٨١٣٧ - تليفون : ٤٠١٧٠٥٢**









Bibliotheca Alexandrina

0681627

0 001986 080765

فن التعامل مع الشباب جيل جديد

8.00 EP



دار الأندلس الجديدة للنشر والتوزيع

18 شارع مطر - جدة

mail.com